БИРЖИ и БАНКИ

БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

№24 (367) 7 апреля 1997 года

понедельник

СОБЫТИЕ

РЯДОВЫЕ И ГЕНЕРАЛЫ МИТИНГОВОЙ ВОЙНЫ

Андрей МАХОВСКИЙ

Средства массовой информации активно комментировали события 2 апреля как в Москве, так и в Минске. Но комментарии не содержат главного – митинговая демократия по-белорусски не имеет успеха не потому, что она оказалась без своих представителей в государственных структурах. Оппозиция власти бессильна, потому что она, говоря формально, не структурирована, разрознена, обезглавлена.

Когда около полутора тысяч человек, в основном это была молодежь, после окончания санкционированного властями митинга двинулись в сторону российского посольства, они оказались один на один с людьми в форме. Никто из политиков, столь пламенно выступавших на митинге, к посольству не пошел. Некоторые лидеры оппозиции не явились на митинг вообще, кто-то вовремя ушел со ставшего недозволенным мероприятия, кто-то был в это время слишком далеко от Беларуси...

На пресс-конференции, прошедшей по итогам митинга 2 апреля, заместитель председателя Белорусского народного фронта Юрий Ходыко с гордостью заявил, что поход молодежи в сторону российского посольства никем не был организован. Нашим молодым поколением, безусловно, можно гордиться, но вот поводов гордиться собой у белорусских политиков остается, похоже, все меньше. В то время как Лукашенко и Ельцин решали судьбу страны в Москве, а молодежь пыталась решить ее на улицах Минска, лидера, способного возглавить движение молодых, не нашлось. Собственно пересказывать события 2 апреля уже не имеет смысла. Но с самого начала не покидало ощущение, что организаторы акции протеста от активного участия в ней самоустранились. Призвав народ придти к парку им.Горького, они предпочли собраться у Оперного театра -- там, где сбор был санкционирован властями. К назначенному месту колонна подошла руководимая лишь группой молодежи. Здесь митинг проходил так, как это обычно и бывает: выступающие один за другим убеждали собравшихся и самих себя в том, что оккупация -- это плохо, независимость -- хорошо, а политика Лукашенко ведет страну в тупик.



В бой идут студенты, журналисты и коммунисты

Устав слушать своих лидеров, группа молодежи призвала всех идти к российскому посольству. Но и здесь политика-организатора не нашлось. Не нашлось и того, кто попытался бы остановить молодых людей. На призывы «К российскому посольству!» политики предпочли не обращать внимания и продолжали вещать о том, что *«земля будет гореть под ногами оккупантов»*.

С малочисленными демонстрациями милиция всегда расправлялась беспощадно. Поэтому когда ОМОН начал операцию по «зачистке территории», никто особенно не удивился.

Год назад, на митинге 23 марта, к решительным действиям призывал Зенон Позняк. Тогда возглавляемая им колонна дошла до телецентра, а позже и до площади Независимости. Спустя несколько дней Позняк покинул страну. Время от времени появлялись слухи о том, что руководитель фронта вот-вот вернется на родину. Но в решающий момент они не подтверждались. Всякий раз Зенон Позняк предпочитал жизнь в эмиграции возвращению в Беларусь. На прошлой неделе руководитель БНФ впервые за много месяцев оказался на родине, но, проведя производственное совещание со своими коллегами, уехал.

Окончание на стр.4

АКЦИИ

2 АПРЕЛЯ ЖУРНАЛИСТЫ ПОДВЕРГЛИСЬ БАНДИТСКИМ НАПАДЕНИЯМ

Андрей МАХОВСКИЙ

Устав быть просто наблюдателями, белорусские и зарубежные журналисты становятся участниками и инициаторами акций протеста. Первый пикет представители прессы провели у здания МИД в знак протеста против высылки из страны корреспондента НТВ Александра Ступникова, второй состоялся у белорусского внешнеполитического ведомства 3 апреля.

В прошлый раз с корреспондентами беседовал министр иностранных дел Иван Антонович. Теперь объяснения по поводу избиений журналистов 2 апреля давал начальник пресс-службы МВД г-н Потапенков. Он заявил, что накануне акции протеста стражи правопорядка получили распоряжение министра о том, что трогать журналистов, исполняющих на подобных мероприятиях свой профессиональный долг, ни в коем случае нельзя. Накануне акции г-н Потапенков даже пообещал, что к каждому корреспонденту *«во избежание возможных неприятностей»* будет приставлен сотрудник МВД. «Стражи порядка», видимо, по-своему поняли распоряжение начальства и объявили настоящую охоту на журналистов.

Начальник пресс-службы МВД принес извинения за действия своих коллег. По его словам, они могут объясняться лишь тем, что не все сотрудники милиции были уведомлены о распоряжении. В случае повторения подобных инцидентов г-н Потапенков посоветовал представителям прессы поступать так, как *« вы поступали бы в случае нападения бандитов»*, то есть защищаться всеми доступными средствами.

ПАРЛАМЕНТ

КАЖДОМУ — ПО СВОЕЙ НЕЗАВИСИМОСТИ

Отдел информации «БДГ»

3 апреля белорусский парламент окончательно привел национальное законодательство в соответствие с итогами референдума. День независимости Беларуси был перенесен с 27 июля на 3 июля.

Напомним, что в последнем всереспубликанском опроснике гражданам Беларуси предлагалось ответить, согласны ли они на перенесение Дня независимости Республики Беларусь с 27 июля на 3. Понятно, что на этот вопрос, как и на все другие, ответ был положительным. После референдума Лукашенко издал указ о переносе праздника. Палата представителей подтвердила решение президента и народа. Отныне 27 июля, День принятия декларации независимости, не считается государственным праздником. Таковым теперь будет 3 июля -- День освобождения Минска от немецко-фашистских захватчиков. Теперь власти и оппозиция будут отмечать «свои» дни независимости. Так что 3 июля -- концерты и официальные торжества, а 27 июля -- омоновские дубинки.

ВИЗИТЫ

НЕ ОСЬ, А КОРИДОР

3 апреля завершился двухдневный визит в Минск заместителя председателя Госсовета Китайской Народной Республики У Банго. Он провел переговоры с президентом Александром Лукашенко, премьер-министром Сергеем Лингом и заместителем премьера Валерием Кокоревым.

По сообщению пресс-службы белорусского правительства, во время переговоров обсуждались вопросы дальнейшего развития двусторонних отношений. Стороны отметили необходимость активизации работы в области создания совместных предприятий -- по сборке большегрузных самосвалов «БелАЗ» в КНР, производству цифровых телефонных станций, телевизоров и электронной техники. Белорусская сторона также предложила китайским партнерам вкладывать инвестиции в добычу калийной соли, в чем последние весьма заинтересованы. Китай, в свою очередь, выражает заинтересованность в создании трансконтинентального евроазиатского коридора Роттердам -- Пекин, который прошел бы и по территории Беларуси. Стороны обменялись письмами о предоставлении Беларуси безвозмездной помощи правительства КНР в размере 2 миллионов юаней ($240 тыс.).

У Банго посетил Минский завод колесных тягачей, где также состоялись переговоры на предмет возможного создания СП по сборке продукции завода в Китае.

У Банго передал президенту Беларуси официальное послание руководства КНР с приглашением посетить Пекин в удобное для него время.

ЭКОНОМИКА

ПРИОРИТЕТОМ БОЛЬШЕ...

Отдел информации «БДГ»

В Министерстве транспорта и коммуникаций разработана концепция развития транспортного комплекса Беларуси, которая, по мнению специалистов, способна вывести из кризиса эту важнейшую отрасль народного хозяйства.

Концепция предусматривает поэтапное развитие транспортного комплекса. Так, планируется в 1997-1998 годах стабилизировать работу отрасли, достигнув устойчивых финансовых результатов; до 2000 года -- завершить реформирование транспортных предприятий, расширить сектор услуг, оказываемых ими на международном рынке. По завершении этих этапов предполагается, что отрасль должна развиваться в соответствии с потребностями экономики страны.

При обсуждении концепции на совещании у премьер-министра Геннадия Новицкого отмечалось, что для реализации ее приоритетных направлений необходимо включить международные перевозки и экспедиторские услуги в Программу развития внешнеэкономической деятельности республики до 2000 года. В числе неотложных задач, с точки зрения специалистов, -- создание новых автопереходов на границе с Польшей, а также реконструкция существующих переходов с созданием систем пограничного обслуживания перевозчиков. Кроме того, необходимо активизировать работу по принятию закона «Об основах транспортной деятельности», устава автомобильного транспорта, кодексов торгового мореплавания и речного транспорта.

ПРАВИТЕЛЬСТВО

ГОРЯЧИТЕЛЬНЫЕ КВОТЫ

Совет Министров Беларуси специальным постановлением определил квоты на импорт алкогольных изделий и спирта этилового из пищевого сырья.

Документ разрешает ввезти в республику в 1997 году 5000 тысяч декалитров виноградных вин, 1500 тысяч декалитров игристых вин, 3100 тысяч декалитров спирта и прочих спиртных напитков, по 200 тысяч декалитров коньячного спирта и водки.

Кроме того, президентским указом N 212 изменены правила маркировки ввозимых в республику алкогольных изделий. Указ освобождает от необходимости маркировки (без освобождения от акцизов) алкогольные изделия, расфасованные в тару емкостью 0,01 литра и менее, а также 10 литров и более, и солодовое пиво независимо от емкости расфасовочной тары.

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА:

РАБОЧЕЕ ДВИЖЕНИЕ

ПРОФСОЮЗНЫЕ НАДЕЖДЫ ЖИВУТ ДОЛГО

Андрей МАХОВСКИЙ

Уже второй год профсоюзы говорят о том, что Беларусь вот-вот сотрясут массовые уличные акции протеста пролетариата. Проходит время, но прогнозы эти не подтверждаются. Всеобщая акция протеста была запланирована на начало апреля. Сейчас выясняется, что подавляющее большинство белорусских рабочих своими условиями жизни в принципе довольно. Только профсоюзы предприятий машиностроения и радиоэлектроники, положение на которых в сравнении с ситуацией в других отраслях выглядит достаточно благополучно, выйдут на улицы Минска 9 апреля.

Больше месяца назад на очередном съезде Федерации профсоюзов делегаты практически единогласно приняли решение в начале этого месяца вывести рабочих на улицы Минска и других крупных белорусских городов.

Однако со временем, после многочисленных обсуждений в руководстве федерации, это решение фактически было отменено. Вместо массовой акции протеста профсоюзные лидеры намерены провести праздничную демонстрацию в День труда, 1 мая. К подготовке акции активно привлекаются местные исполнительные комитеты и Администрация президента.

Верность первоначальному решению сохранил лишь профсоюз сельскохозяйственного машиностроения. Правда, учитывая позицию федерации, отраслевой профсоюз вынужден был существенно сузить масштабы планируемой акции. Общая его численность сейчас составляет 1,3 млн. человек. В акции протеста, которая изначально задумывалась как общереспубликанская, примет участие только пролетариат Минска. Правда, теоретически даже в столице это мероприятие могло бы стать весьма многолюдным. Скажем, только на ПО «БелавтоМАЗ» работает 27 тысяч человек. Около 9 тыс. занято на моторном заводе, 4,5 тысячи -- на заводе колесных тягачей. Общая численность членов профсоюза сельскохозяйственного машиностроения в Минске составляет более 150 тысяч работающих. Заявители мероприятия надеются привлечь около 20 тысяч человек. По окончании трудового дня прямо с заводских проходных рабочие пройдут к стадиону, где и выскажут свое отношение к политике правительства.

Удивляет, что из всех белорусских отраслевых профсоюзов именно машиностроители проявляют наибольшую активность. В конце концов, в этой отрасли положение не только не хуже, но по многим позициям значительно лучше общего положения в народном хозяйстве.

За первые месяцы нынешнего года ситуация в экономике страны мало изменилась. Остановить экономический спад, несмотря на обещания правительства и оптимистичную белорусскую статистику, не удалось. Но и экономического краха, который предрекала оппозиция, тоже не случилось. На $200 млн. только в течение января выросло отрицательное сальдо внешнеторгового баланса. Задолженность в бюджет по налоговым платежам составила порядка BLR 2 трлн. Интересно, что по итогам января бюджет выполнен с превышением доходов над расходами на BLR 500 млрд. Число убыточных предприятий увеличилось до 3 тыс., общая сумма убытков составила около BLR 1,5 трлн. Рентабельность промышленной продукции снизилась с 7,2 до 6,4%.

Несмотря на это, пока правительству удается вполне благополучно преодолевать проблемы, связанные со своевременным погашением задолженности по заработной плате. С начала года долги по зарплате практически не изменились, сейчас они составляют порядка BLR 600 млн. При этом срок задолженности на большинстве предприятий не превышает одного месяца.

Естественно, сейчас погашение долгов не является главным требованием профсоюзов. По мнению профсоюзных руководителей, правительство не выполняет условий, связанных с размером заработной платы. Констатируя резкое повышение цен, которое только за январь составило порядка 13%, профсоюзы добиваются адекватного увеличения заработной платы. Правда, идти до конца в этом нелегком деле готовы профсоюзы лишь двух отраслей.

Средняя заработная плата на предприятиях машиностроения превышает среднюю заработную плату в промышленности и составляет более BLR 2 млн. По сравнению с прошлым годом оплата труда увеличилась в два раза. На предприятиях Минска работники получают от 1,5 до 2 с лишним миллионов. Фактически зарплата здесь выше, чем во всех других отраслях промышленности и уж тем более, чем в других отраслях народного хозяйства. Скажем, в сфере образования она составляет в среднем около BLR 1,5 млн., а в сельском хозяйстве -- только BLR 800 тысяч. На предприятиях легкой промышленности заработная плата зачастую не достигает и одного миллиона рублей. В радиоэлектронике она составляет BLR 1,1 млн.

9 апреля покажет, насколько реальными были прогнозы профсоюзных деятелей. Кроме того, в этот день наконец будет продемонстрирована реальная сила Федерации профсоюзов.

ПРАВИТЕЛЬСТВО

ЗАРПЛАТА НЕ ПОДАЧКА, А СТИМУЛ

Отдел информации «БДГ»

Совет Министров Беларуси принял постановление «О дальнейшем совершенствовании механизма оплаты труда в отраслях экономики».

В документе констатируется, что вследствие ряда негативных процессов заработная плата в отдельных отраслях белорусской экономики в меньшей степени стала выполнять воспроизводственную и стимулирующую функции. Для преодоления этих явлений Совет Министров обязал министерства и ведомства утвердить конкретные планы организационных мероприятий по дальнейшему совершенствованию системы оплаты труда. Эти мероприятия, в частности, должны быть направлены на последовательное и повсеместное установление строгой зависимости зарплаты от количества и качества труда, от конечных производственных результатов; на упорядочение структуры управления и устранение излишеств в штатах; на повышение качества нормирования труда, ответственности работников за упущения в работе, нарушения трудовой и производственной дисциплины; на заключение контрактов с заместителями руководителя и руководителями структурных подразделений, главными специалистами, юрисконсультами, старшими мастерами субъектов хозяйствования независимо от формы собственности.

До 1 июля 1997 года на группе предприятий сельского хозяйства и промышленности курирующие их министерства должны апробировать предусматриваемые этим постановлением изменения в системе оплаты труда, *«имея в виду усиление воздействия заработной платы на увеличение объемов производства и повышение его эффективности»*. Совет Министров одобрил также предложение Министерства труда о введении нового трудового норматива -- часовой тарифной ставки первого разряда.

Министерство труда Беларуси также приняло постановление (N 22), касающееся системы выплаты заработной платы. Им утвержден порядок выплаты заработной платы юридическими лицами, основанными на государственной собственности. Регламентировано, что выплата заработной платы работникам может производиться в денежной (в белорусских рублях), натуральной (в виде товарной продукции) и смешанной формах. Однако замена денежной оплаты полностью или частично натуральной допускается только с согласия работника. При этом натуральная выплата зарплаты производится товарами, *«подходящими для личного потребления работника и его семьи или приносящими работнику известного рода пользу»*; в числе их не могут быть спиртные напитки с высоким содержанием алкоголя, наркотические вещества, а также долговые обязательства, расписки, продовольственные или промтоварные карточки и иные заменители денежных средств. Согласно документу зарплата работникам выплачивается не реже одного раза в месяц, но не позднее трех недель, следующих за отработанным месяцем. В случае задержки выплаты заработной платы она должна индексироваться. С нанимателей, имеющих задолженности по выплате зарплаты, в бесспорном порядке банком, обслуживающим нанимателя, удерживается сумма в размере прожиточного минимума на каждого работника с учетом коэффициентов повышения тарифных ставок рабочих. Из этих денежных средств на погашение задолженности каждому работнику выплачивается сумма в размере не ниже прожиточного минимума. В коллективном договоре предприятия должна быть предусмотрена персональная ответственность руководителя предприятия за своевременность выплаты работникам заработной платы. Предписано, что руководителям и главным специалистам юридических лиц, имеющих задолженность по платежам в бюджет, до полного ее погашения не начисляются и не выплачиваются все виды премий.

НОВОСТИ

ЕВРОПЕЙСКИЕ ГОСУДАРСТВА ОЗАБОЧЕНЫ ПРОИСХОДЯЩИМИ В БЕЛАРУСИ СОБЫТИЯМИ

Отдел информации «БДГ»

По просьбе послов Германии, Франции, Великобритании и Италии 4 апреля в МИД состоялась их встреча с министром иностранных дел Беларуси Иваном Антоновичем (Великобритания была представлена Временным поверенным в делах).

Встреча была организована согласно инструкциям, полученным посольством Германии из Европейского союза. Западные дипломаты передали министру заявление, где выразили свою озабоченность развитием внутренней ситуации в Беларуси в последнее время. По имеющейся информации, глава белорусского внешнеполитического ведомства обратил внимание послов европейских стран на то, что события, о которых идет речь, -- внутреннее дело суверенной страны.

А ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ ПРОТИВ

Людмила ГУЛЯКЕВИЧ

Брюссель проинформировал президента России Бориса Ельцина о том, с какими негативными последствиями ему придется считаться в случае создания государственного образования с Беларусью, власти которой нарушают права человека и принципы демократии, сообщает Европейская комиссия.

По сообщениям ведущей польской газеты «Rzeczpospolita», один из послов государства, являющегося членом ЕС, в Москве предостерег Ельцина, что создание союза с Беларусью может привести к приостановке всякой помощи России со стороны «пятнадцатки». Возможна также остановка процесса ратификации подписанного в 1994 году договора ЕС с Россией о партнерстве.

Ельцину также был передан рапорт посланника союза Аада Косто о политической ситуации и нарушении прав человека в Беларуси. По сообщениям польского телевидения, Европейский союз также требует, чтобы возможное образование объединенного государства было обсуждено народами обоих государств посредством референдумов.

В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ВОЗМОЖНА РЕОРГАНИЗАЦИЯ «РОСБЕЛНАФТЫ»

Отдел информации «БДГ»

Визит в Минск президента компании «ЛУКойл» Вагита Алекперова, который должен был состояться в конце марта, снова отложен. На сей раз ориентировочной датой приезда называется 12 - 14 апреля. Однако нет полной уверенности в том, что визит г-на Алекперова в очередной раз не будет перенесен.

По неофициальным данным, в скором времени возможна реорганизация фирмы «Росбелнафта», учредителями которой являются государственный концерн «Белнефтепродукт», новополоцкий нефтеперерабатывающий завод «Нафтан», российские нефтяные компании «ЛУКойл» и «ЮКОС». Это связано с тем, что подписанное в конце 1995 года соглашение между белорусским правительством и нефтяными компаниями не реализуется. По имеющимся сведениям, сегодня разработано несколько вариантов реорганизации «Росбелнафты». Скорее всего, двое из учредителей откажутся от участия в фирме. Предполагается, что ее учредителями останутся «ЛУКойл» и завод «Нафтан».

ВСЕМИРНЫЙ БАНК

ОДНО ИЗ ПОСЛЕДНИХ МЕСТ — НАШЕ

Ольга ТОМАШЕВСКАЯ

4 апреля представитель Всемирного банка в Беларуси Кристофер Уиллоби представил журналистам годовой отчет банка о мировом развитии «От плана к рынку», составленный по итогам 1996 года. В отчете проанализированы экономические тенденции в 28 странах с переходной экономикой. Цель исследования -- определить составляющие успеха в деле реформирования экономики.

Кристофер Уиллоби обратил внимание на тот факт, что Беларусь является одной из наиболее отсталых стран по объемам производства в частном секторе, и заметил, что это уже ни для кого не новость. Кстати, в отчете говорится, что в мире не существует страны, которая смогла бы возобновить экономический рост, не опираясь на частный сектор.

Что касается либерализации экономики, то Беларусь также занимает одно из последних мест, обогнав лишь Азербайджан, Таджикистан и Туркменистан (либерализация оценивается исходя из данных по либерализации внутренних рынков и внешних операций, возникновению новых компаний). Г-н Уиллоби подчеркнул, что переход к свободному формированию цен является одним из важнейших факторов для создания рынка и возобновления экономического роста. Белорусское руководство пытается бороться с инфляцией путем административного вмешательства в ценообразование. Такая политика искажает реальное состояние рынка, создает неясную картину для предпринимателей и отпугивает инвесторов. Представитель Всемирного банка в Беларуси особо остановился на решении социальных проблем. Согласно исследованиям банка в 1995 году за чертой бедности в Беларуси находилось около 22% населения.

КОММЕНТАРИЙ

НА УГЛУ БОГДАНОВИЧА И КОММУНИСТИЧЕСКОЙ

Юрий ДРАКОХРУСТ

Место, где 2 апреля в Минске разыгралась драма, весьма символично. Перекресток Богдановича и Коммунистической. Так и стоим мы, белорусы, на этом перекрестке. Впрочем, мы, пожалуй, уже и не стоим -- нас, как 2 апреля, гонят дубинками вниз по Коммунистической. И русских очень хотят погнать тем же путем.

Многие задают вопрос: зачем было властям устраивать в день подписания договора кровавое побоище в центре Минска, зачем было нещадно дубасить народ, не разбирая ни пола, ни возраста? Охраняли посольство России? Спасали жизни российских дипломатов? Оставьте. По данным ГУВД Минска, российское представительство охраняли 1500 милиционеров и омоновцев, а помитинговать около посольства рвались тысячи две демонстрантов. При таком соотношении сил прорваться к заветной цели они в принципе не могли.

Даже если отвлечься от гуманитарных соображений, коими белорусские власти себя вообще не обременяют, все равно нельзя уйти от вопроса -- зачем было создавать «картинку» на экранах телевизоров во всем мире: Ельцин и Лукашенко подписывают договор, а в Минске милиция дубинками лупит женщин? Был смысл.

Недостающее, поясняющее звено заключено в одном факте, тоже случившемся 2 апреля. В 5 часов вечера, за час до начала митинга оппозиции, милиция задержала Станислава Шушкевича. Его грубо втолкнули в машину, повозили по отделениям милиции, пытаясь составить протокол о его участии в шествии 15 марта (!), потом отвезли домой. Неужели боялись, что с участием экс-спикера «штурм» посольства прошел бы успешно? Так почему же человека, подписавшего в 1991 году «свидетельство о смерти» СССР, взяли именно в день подписания договора о создании Союза? Именно поэтому. Эта акция была своеобразной местью другому человеку, тоже подписавшему Беловежские соглашения -- Борису Ельцину.

Сорвалось. А ведь до последнего дня все было на мази. Четко сработало «белорусское» лобби в Москве -- Валерий Серов, Аман Тулеев, «красное» большинство Думы. Уже и устав парафировали, и президент России вроде бы выразил согласие его подписать. И тут такой срыв. Подняли шум на весь мир журналисты проклятые, Ельцину сумели объяснить, что устав -- элегантный способ лишить его власти безо всяких выборов.

Команда президента Беларуси не скрывает откровенной досады. 3 апреля на сессии палаты представителей Анатолий Малофеев заявил, что устав Союза целесообразно было бы подписать сразу, а не проводить длительное обсуждение. А вице-мэр Минска, вождь пропрезидентских коммунистов Виктор Чикин «режет» в открытую: *«В мире есть силы, которые не для того развалили Союз, чтобы допустить его восстановление».*

Недовольны и московские почитатели Лукашенко. Думское большинство тоже было готово мгновенно ратифицировать устав, а теперь придется переживать полуторамесячное обсуждение. Неслучайно уже в четверг российские депутаты потребовали от ОРТ и РТР «не обижать» их белорусского любимца. А спикер Геннадий Селезнев, в прошлом журналист, видимо, по-хорошему позавидовал всенародной славе Александра Зимовского. Ничем иным нельзя объяснить рассказ спикера о том, как минские «пэтэушники» за 5 долларов, выданных из закромов БНФ, бросаются под милицейские дубинки.

Альянс президента Лукашенко и российской оппозиции стал теперь очевиден всем. И в дальнейшем интеграция в этом «союзе» будет становиться все более тесной. Именно для российских коммунистов и шовинистов в день подписания договора в Минске били участников антикоммунистической манифестации и задерживали Шушкевича. В мире это вызывает возмущение? Ну и пусть. Зато этому аплодируют русские реваншисты: *«Сильный человек, настоящий лидер»*. Пока ведь российская оппозиция лишь использует белорусского президента в своих целях, как, впрочем, и он ее. Пока на Лукашенко не сделана главная ставка -- есть ведь и Лебедь, и Зюганов, и Жириновский. Чтобы выиграть у них своеобразные оппозиционные предвыборные гонки, нужно превзойти их в «крутизне». Что и делается.

Запад, конечно, возмутится. Послы стран Евросоюза 4 апреля сделали демарш белорусскому МИД по поводу событий, происходящих в стране. Но парадокс заключается в том, что ныне Беларусь -- чуть ли не самая независимая от Запада страна в мире. Любые убытки от хамства Минска в адрес Запада исправно оплачивает партнер по Союзу.

Некоторые наблюдатели считают, что 2 апреля в Москве, собственно говоря, ничего не произошло: без устава подписанный договор не имеет ровным счетом никаких юридических последствий. Как будто договор заключили Франция с Германией. На Востоке имеет значение не текст, а контекст. Даже если бы устав и был подписан, его опасность заключается не в установлении новых юридических правил, а в изменении позиций и возможностей игроков в политическом поле. Говоря по-простому, если на основании устава председатель Высшего Совета Союза Лукашенко позвонит премьеру России Черномырдину и отдаст ему какое-либо приказание, то ответ, скорее всего, будет кратким и по-русски емким.

Но предположим, что Дума вступает в очередной острый конфликт с президентом России. Обе стороны конфликта подвергают сомнению легитимность друг друга. Почему бы в этой ситуации Думе не воспользоваться новой «союзной» легитимностью и с помощью председателя Высшего Совета Союза не отрешить от власти президента России Ельцина? Фантастика? Вовсе нет. А на каком основании в ноябре прошлого года в Минск приезжала «святая троица» -- Черномырдин, Строев, Селезнев -- и помогла Александру Лукашенко нанести решающий удар по Верховному Совету? Хватило и договора о Сообществе. Почему эта комбинация не может быть проведена в московском направлении?



Шаг вперед -- два шага назад

Мы описали экстремальный сценарий. Но управление государством складывается из бесчисленного множества решений. И в отношении России некоторая часть этих решений теперь будет приниматься с участием Александра Лукашенко. Договором от 2 апреля 1997 года он сделал еще один маленький шажок к Кремлю.

Хорошая тому иллюстрация -- репортаж БТ 3 апреля о встрече президента с руководителями правительства. Глава государства заявил, что массированная кампания против Беларуси в российских СМИ должна быть прекращена и поручил Михаилу Мясниковичу в недельный срок решить проблему. Председатель Высшего Совета Союза безо всякого устава уже пытается устанавливать в России белорусские порядки. Наглость, конечно, но права не просят, а берут.

К счастью, этим принципом руководствуются и те молодые минчане, которые раз за разом выходят под дубинки, штрафы и тюрьму на улицы своего города. Россияне, понимающие возникшую угрозу, могут возлагать надежды на хитроумных ельцинских советников, на свою независимую прессу, на здравомыслящий бизнес. А у нас только эти бесстрашные минские мальчики дают надежду на поворот.

С Коммунистической -- на Богдановича.

СОБЫТИЕ

РЯДОВЫЕ И ГЕНЕРАЛЫ МИТИНГОВОЙ ВОЙНЫ

Окончание. Начало на стр.1

Как сообщили в БНФ, сейчас *«рассматривается комплекс мероприятий по возвращению Позняка на родину»*. Однако это случится лишь в случае, *«если будет создана возможность обеспечения его личной безопасности»*. В чем заключается опасность -- неясно. За участие в акциях протеста Позняку, как и любому другому, грозит отсидка сроком от трех до пятнадцати суток или штраф в несколько минимальных заработных плат. За прошедший год сотни людей были арестованы, отсидели в тюрьме и заплатили штрафы. Заключение отбывали Юрий Ходыко, Николай Статкевич, Левон Брощевский. Недавно вполне приличный штраф заплатил Мечеслав Гриб. Все они остались живы и, может быть, за исключением недавно назначенного «лидера нации» Геннадия Карпенко, вполне здоровы.

Правда, в последнее время наши политики, похоже, переняли тактику Позняка и предпочитают управлять «возмущением народных масс» из безопасных генеральских блиндажей.

Когда началось избиение у посольства, «генералов» там не оказалось. Колонну возглавляла группа молодежи. В рядах демонстрантов был только Валерий Щукин -- депутат, коммунист, корреспондент. Был не потому, что он против интеграции, а потому, что посчитал своим долгом идти вместе с теми, кто когда-то пошел за ним. Все остальные бросили молодых людей один на один с вооруженными и озверевшими омоновцами.

Остановить расправу над людьми оказалось некому. Между омоновскими дубинками и демонстрантами не встал никто. Хотя 15 марта, когда в первых рядах демонстрантов шли Шарецкий, Карпенко, Гриб, Шушкевич, милиция применять силу не стала. Возможно, отказавшись от участия в активном протесте, политики руководствовались некими высшими соображениями. Но чем их положение отличается от положения рядовых участников, понять нельзя.

Для политиков акции протеста -- это игра. Для политика провести три, пять или десять суток в тюрьме -- значит, создать себе имидж борца, «страдателя за народ». Политик в состоянии найти несколько миллионов для уплаты штрафа. Студента в лучшем случае упомянут в списке репрессированных в одной из независимых газет. Пока вузовское начальство объявляет им выговоры. Скоро, вероятно, начнет отчислять особо неблагонадежных. Тогда видные оппозиционные деятели выступят, конечно, в их защиту и обратят внимание мировой общественности на нарушение прав человека в нашей стране. Но для тех, чьи права нарушаются, будет уже поздно.

МОЛОДЕЖНОЕ ДВИЖЕНИЕ

МОЛОДЫЕ ТОЖЕ ХОТЯТ ИНТЕГРИРОВАТЬСЯ

Андрей МАХОВСКИЙ

В последнее время с молодежными союзами и объединениями Беларуси происходят довольно странные вещи. До сих пор они существовали как бы сами по себе, а теперь вдруг стали активно размножаться, почковаться и объединяться. Начало этим бурным процессам в молодежной среде положили инициативы небезызвестного «Прямого действия». Сейчас объединительные идеи овладели умами белорусской молодежи. 5-6 апреля прошел Учредительный конгресс Национального совета молодежных и детских объединений. В нем приняло участие около 100 делегатов, представлявших 27 общественных молодежных объединений.

Новое объединение создается фактически на базе Всебелорусской рады молодежных организаций. С созданием конгресса база всеобщего молодежного союза значительно расширяется. Помимо организаций, входивших в него прежде, союз объединит значительное количество новых. Самая многочисленная из них -- Белорусский союз молодежи, в составе которого сегодня около 70 тысяч человек. Кроме этого, в состав совета вошли ВЛКСб, пионеры и ряд организаций, объединяющих молодежь по профессиональному признаку. В частности, его членами стали ассоциации молодых юристов и молодых преподавателей.

Цель объединения -- отстаивание интересов молодежных организаций и молодежи в целом. Национальный совет не является некой единой молодежной организацией. Его скорее можно назвать координирующим центром. Членство в совете строится на основе добровольного участия и невмешательства во внутренние дела входящих в его состав организаций. В компетенцию совета будут входить лишь те вопросы, которые представляют взаимный интерес для всех его участников. Предполагается, что единый орган будет участвовать в выработке государственной молодежной политики, концентрировать и распределять средства, направляемые государством на нужды молодежи.

Кстати, помощь в организации конгресса оказал Государственный комитет по делам молодежи, который выделил средства и предоставил помещение.

Во время учредительного конгресса были избраны руководящие органы нового объединения. Председателем учредительного конгресса был избран Александр Каранкевич. Определены и несколько сопредседателей. В компетенцию каждого из них будет входить конкретное направление деятельности организации. Ольга Косько, например, отвечает за международные отношения. Названы те, кто будет курировать вопросы региональной и внутренней политики.

Интересно, что ставшее знаменитым «Прямое действие» во главе со Всеволодом Янчевским к участию в конгрессе не привлекалось. То ли поклонники прямых действий сами не пожелали тратить время и силы на создание очередного координационного центра, то ли их просто забыли пригласить. Во всяком случае, как сообщили в штаб-квартире по проведению конгресса, привлекать «Прямое действие» к работе организации в дальнейшем не предполагается.

ЭКОЛОГИЯ

БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ДЕТЕЙ-МИНЧАН СТРАДАЮТ МАЛОКРОВИЕМ

Владимир ТРЕТЬЯКОВ, БелАПАН

3 апреля комиссия по экологии Минского городского совета под председательством Михаила Фридлянда провела расширенное заседание, посвященное здоровью минских школьников. На нем присутствовали также депутаты других комиссий Мингорсовета и работники городского управления здравоохранения.

С докладом о состоянии здоровья детей-минчан выступила директор Эндоэкологического центра при Институте радиационной медицины Ника Гресь. Она сообщила, что для Минска неблагоприятными экологическими факторами являются прежде всего радионуклиды, тяжелые металлы и нитраты. Радиоактивный йод по-прежнему вызывает заболевание раком щитовидной железы. У 1,5 тысяч обследованных в эндокринологическом диспансере детей патологии железы отмечаются уже начиная с 1-го года жизни. 3 тысячи детей в раннем возрасте имеют в своем организме вдвое больше допустимой (50 мг/л) концентрацию нитратов.

Содержание тяжелых металлов в крови было проверено у 500 детей-минчан. Повышенная концентрация свинца оказалась у трети из них, кадмия -- у половины и ртути -- у 60 процентов обследованных. При этом отмечено, что почечные патологии у детей, проживающих в микрорайоне Шабаны, проявляются одновременно с двойным против нормы содержанием свинца в организме.

На развитие болезней у детей-минчан влияет и недостаток витаминов. По данным центра, полученным при обследовании 200 школьников Минска, треть детей имеет недостаток в одном из витаминов, более половины -- в двух-трех, у 7--8% проявляется поливитаминный дефицит (нехватка более 4 необходимых для здорового существования витаминов). Малокровие (из-за нехватки микроэлементов, прежде всего -- железа) проявляется у 15% детей, скрытое малокровие -- у 40 процентов.

УТОЧНЕНИЕ:

В номере «БДГ» от 1 апреля 1997 года в обзоре «Национальная стратегия: строим социально ориентированную рыночную экономику» была допущена неточность. Следует читать *«в группу постоянно бедных входит около 7% всего населения»*.

ТЕМА НОМЕРА: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

СТАТИСТИКА ОТ ЛУКАВОГО

Владимир БАШАРИМОВ,
депутат Верховного Совета 13-го созыва

Политологи уже не один год ломают голову над тем, что это не сидится родным властям в родном государстве. И если раньше ездили в Россию за деньгами, теперь -- за признанием, если раньше перенимали западный опыт, теперь -- все больше китайский. Что за нужда такая заставляет белорусских лидеров кидаться то в одну, то в другую авантюру. А нужда эта проста -- экономика.

Пошел третий месяц 1997 года, а из уст властей на всю страну (и не только) продолжают звучать бодрые реляции о достигнутых успехах нашей экономики в году минувшем. Приводятся цифры роста объемов производства в промышленности и сельском хозяйстве, людей уверяют, что жить стало лучше, что заработная плата растет, цены стабильные и, стало быть, до светлого будущего, о котором мечтали многие поколения советских людей, рукой подать. Однако в том, что это всего лишь иллюзии, попытка выдать желаемое за действительное, мы убеждаемся, когда заходим в магазины, получаем счета за квартиры, коммунальные услуги, оплачиваем проезд в городском транспорте, пересчитываем выданную зарплату. Цены на товары и услуги мгновенно возвращают нас к жестоким реалиям жизни, а уровень зарплаты доводит до отчаяния.

Да, наша жизнь лучше не стала, да и вряд ли станет. И, если не произойдет кардинальных изменений проводимого в стране экономического курса, обнищание народу гарантировано. В связи с этим резонно возникает вопрос: куда же тогда подевались все эти проценты роста, о которых постоянно твердят с высокой трибуны и за которыми должны стоять все более возрастающие объемы производства мяса и молока, одежды и обуви, хлеба и масла, сигарет и сахара?.. Почему они не влияют на реальный уровень жизни населения, не способствуют улучшению? Почему, несмотря на их рост, жизнь все дорожает и дорожает? Ответ один: на самом деле никакого роста валового внутреннего продукта и других объемных показателей за 1996 год в стране не произошло. А подобные рапорты народу из уст правительства есть следствие особенностей нашей национальной статистики, способной, мягко говоря, показывать действительность в розовом свете -- проще говоря, приукрашивать реальное положение дел в народном хозяйстве путем искажений и приписок.

Возьмем ситуацию в сельском хозяйстве, где Александр Григорьевич считает себя большим специалистом. Как понимать тот факт, что, по данным Министерства статистики и анализа, валовый сбор зерновых в 1996 году по сравнению с 1995 годом увеличился на 290 тыс.тонн, почти достигнув отметки 5,8 млн.тонн, а хлеб и мука, макароны и крупы на прилавках магазинов дорожают куда стремительнее, чем плата за энергоносители. И почему при таком росте сбора зерна его в государственных закромах по состоянию на 1.01.1997 года оказалось на 200 тыс. тонн меньше, чем год назад, а Министерство сельского хозяйства и продовольствия уже в феврале начало требовать у правительства средства для его закупки за рубежом. Хотя хлеба и хлебобулочных изделий в прошлом году произведено на 50 тыс. тонн, макаронных изделий -- на 3 тыс.тонн, а комбикормов -- на 167 тыс. тонн меньше, чем в 1995 году.

Приведу еще один пример, позволяющий усомниться в подлинности статистических данных по итогам работы народного хозяйства в 1996 году. По данным Министерства статистики и анализа, в прошлом году колхозами, совхозами и межхозами было произведено около 2890 тыс.тонн молока, а реализовано только 2082 тыс.тонн, или 72% от произведенного. Резонно спросить: «А куда же хозяйства израсходовали оставшиеся 808 тыс. тонн молока?». Единственный возможный вариант ответа: молоко пошло на выпойку телятам. И такой довод прозвучал бы вполне логично, если бы не одно «но». В 1996 году общий приплод телят в хозяйствах составил около 1 млн. голов. (Среднегодовое поголовье коров -- 1340 тыс.голов, на 100 коров получено 76 телят приплода). Получается, что на 1 теленка было израсходовано около 800 кг молока при норме выпойки 300-350 кг. Но могло ли быть такое на самом деле, когда из-за перебоев в снабжении молоком населения руководителям хозяйств под страхом строжайшей ответственности было приказано принять все меры к увеличению производства и, самое главное -- продажи молока государству. Разве посмели бы они ослушаться высочайших указаний, имея молоко в наличии, но не продавая его государству, а скармливая телятам сверх всяких норм. Конечно же, нет. И если «рост» производства молока можно было «решить» (и решили) путем приписок, то увеличить его продажу оказалось делом непосильным. Что и привело к перебоям с обеспечением молочной продукцией населения, которые наша торговля пытается преодолеть, разбавляя молоко до 1,5% жирности и выдавая бледно-белую жидкость покупателям за настоящее молоко. Хотя у такого молока только цена и осталась настоящей. Раньше за подобные дела к уголовной ответственности привлекали (вспомните фильм "Джентльмены удачи", где один из его героев получил срок за попытку разбавить бензин похожей по цвету жидкостью). Теперь же это всем сходит с рук.

Этот пример дает основание утверждать, что за прошлый год производство молока в стране завышено как минимум на 400 тыс.тонн. Соответственно и средний удой на корову составлял не 2136 кг, как в этом убеждают нас чиновники из Министерства статистики и анализа, а почти на 300 кг меньше. У хорошей хозяйки коза дает больше молока в год, чем колхозная корова.

В приведенных фактах серьезность положения кроется в том, что в конечном итоге все приписки и искажения отчетности отражаются на величине потребительских цен. Ведь от мифических тонн зерна, мяса или молока, показанных для красивых цифр, необходимо избавляться. И вряд ли найдется хоть один руководитель хозяйства, способный рискнуть и отразить в колхозной бухгалтерии недостачу зерна, мяса или молока, прекрасно зная, что компетентные службы могут задать ему вопросы, на которые он не сможет вразумительно ответить, а потому поплатится должностью. Как правило, выбирается другой путь, при котором приписанная продукция списывается на корм скоту или другим путем, что незамедлительно сказывается на себестоимости производства, его продуктивности, а самое главное -- ведет к необоснованному росту цен на прилавках магазинов. Что мы и имеем на самом деле.


Товарищ, верь, взойдет она -- звезда пленительного счастья...



...И на обломках самовластья...


Напишут наши имена

Подобных примеров можно приводить множество. По уверениям правительства, производство валового внутреннего продукта в стране за 1996 г. увеличилось на 2,6% и достигло в сопоставимых ценах 179,8 трлн.рублей. Перевезено же за прошлый год грузов всеми видами транспорта на 19,3% меньше, чем в 1995 году. Логично спросить, если валовый внутренний продукт есть рыночная стоимость совокупного объема конечных товаров и услуг, произведенных за календарный год (как об этом говорит экономическая наука), то где же тогда находятся более 25 млн.тонн грузов? Есть два варианта ответа на этот вопрос. Или объем производства ВВП завышен, или товары находятся на складах предприятий. Если предположить последнее, то тогда на складах предприятий под конец года находилось нереализованной продукции не на 9,3 трлн.рублей, как в этом уверяют нас статистические органы, а на сумму, в два раза большую. И если это так, то в таком случае возникает следующий, не менее интересный вопрос: «Для чего нужно увеличивать производство товаров, не находящих рынков сбыта, как это пытаются сделать в нынешнем году?». Ведь, кроме сложностей с финансами, такая политика ничего хорошего ни предприятиям, ни стране не приносит. Логичнее было бы сосредоточить усилия и средства на поисках путей улучшения качества отечественной продукции, снижения издержек на ее производство и увеличения конкурентоспособности. Выводы от решения этих проблем очевидны. Однако и на этот вопрос наша статистика ответа не дает.

На кого же рассчитана эта «виртуальная реальность»? На массы. Ведь кто-то за всем этим словоблудием забудет о математике и поверит, что за прошлый год реальные располагаемые доходы населения по сравнению с 1995 годом выросли в Беларуси на 12%, а реальная начисленная зарплата на одного работника -- на 3,9%. Российский электорат, исстрадавшийся от проблем неплатежей, полюбит белорусского лидера только за одно это достижение. А белорусский?.. А белорусскому не лишним будет напомнить, что в декабре 1995 года средняя начисленная зарплата составляла 1013,7 тыс.рублей, или $88,2 (исходя из курса 11,5 тыс.рублей за $1), а ровно через год, в декабре 1996г., средняя начисленная заработная плата составляла уже 1430 тыс.рублей, или только $65 (исходя из курса 22 тыс. рублей за $1). То есть в долларовом эквиваленте декабрьская зарплата 1996 года составляла всего лишь 73,7% от зарплаты декабря 1995 года. Даже эти цифры говорят сами за себя, но и это еще не все. Потребительские цены на прилавках магазинов весь прошлый год постоянно увеличивались. По официальной статистике, их индекс составил 139,3%. Значит, с учетом роста цен начисленная зарплата в декабре 1996 года составляла всего лишь около $47 по сравнению с зарплатой декабря 1995 года. То есть за зарплату, которую начислили в декабре 1996 года среднестатистическому работнику, в магазинах можно было приобрести наполовину меньше товаров, нежели годом раньше. И заметьте, речь идет о начисленной зарплате, людям на руки были выданы еще меньшие суммы. Так что снижение реального уровня жизни населения налицо. И именно оно выводит людей на митинги и демонстрации, а отнюдь не некие мифические «происки» западных спецслужб.

Состояние дел в бюджете каждой отдельной семьи выглядит вполне объяснимым на фоне реального положения, в котором находится наша экономика. Общая рентабельность ее отраслей в 1996 году составила 10% и снизилась по сравнению с 1995 годом на 0,8%. Около двух тысяч предприятий закончили прошлый год с убытками почти в 2,5 трлн.рублей. Неплатежи субъектов хозяйствования превысили объем произведенного ВВП, а дефицит торгового баланса за год почти удвоился, составив $1,4 млрд.

Тяжелое положение экономики усиливают углубляющийся кризис финансовой системы и все усиливающаяся непривлекательность рынка страны для внешних и внутренних инвесторов, подтверждаемая постоянным снижением объемов инвестиций (на 10% по сравнению с 1995 годом), а также безответственная налоговая политика. Не последнюю роль в таком бедственном положении страны сыграла и продолжает играть наша отечественная статистика, которая подает искаженную картину состояния национальной экономики, на которую нельзя положиться ни при разработке стратегического плана экономического развития общества, ни при принятии конкретных мер по оздоровлению экономики. Может ли полководец разработать и осуществить план какой-либо операции, если ему неизвестно, какими силами и средствами он располагает? Конечно же, нет. Так же нельзя, опираясь на недостоверные данные, разработать и исполнить, например, государственный бюджет.

Конечно, глядя на ласкающие взор цифры и веря в их реальность, можно и впредь заниматься фантазерством и пускать себе и народу пыль в глаза, намечая новые мифические проценты роста и подсчитывая несуществующие дивиденды. Но этот мираж бесконечно продолжаться не может. Настанет время, когда жестокая действительность заставит спуститься с небес и признать, что дважды два -- четыре, а не пять или восемь. Вот только как тогда будет невозможно, говоря словами вождя мирового пролетариата, открыть «последний клапан» и выпустить пар народного возмущения и недовольства, не обжегшись при этом самому? Не лучше ли, Господа Правительство, взяться за ум и попытаться исправить создавшееся положение, исходя из реальных сил и возможностей? И вам было бы поспокойнее, и народу полегче.

НОВОСТИ

ТЕСТ ДЛЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛОВ

Отдел информации «БДГ»

4 апреля в Минске в помещении Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники (БГУИР) Международная организация людей с высоким коэффициентом интеллектуальности «Mensa International» приступила -- во второй раз на территории Беларуси -- к проведению интеллектуального тестирования, в котором могут принять участие все желающие.

Помощь «Mense» в проведении тестовой сессии оказывают АКБ «Джем-банк» и действующее при нем кадровое агентство «Квадрат».

Результаты прошлогодней тестовой сессии «Mensa International» в Беларуси оказались ошеломляющими -- 46% из 406 участников успешно справились в отведенное время (40 минут) с поставленными заданиями и стали членами этой престижной международной организации. Кстати, членство в «Менса» -- это не только престиж, но и вполне реальные преимущества. Высокий результат по итогам тестирования может стать лучшей рекомендацией для получения рабочего места в любой стране мира. При тестировании используются задания, основанные на лицензионных графических тестах, не требующие знания иностранных языков и доступные даже 15-летним. Результаты тестирования сообщаются конфиденциально по указанному в анкете адресу.

Кстати, по сведениям компании БелаПАН, исполнительный директор «Mensa International» г-н Эдвард Винсент не смог присутствовать на открытии второй тестовой сессии в Минске. Когда г-н Винсент обратился в белорусское посольство в Лондоне, ему ответили: *«К сожалению, мы не сможем ответить на ваш вопрос о визе»*, поскольку в той обстановке, которая сложилась в Беларуси, заявления на получение виз *«сейчас не рассматриваются»*.

СИТУАЦИЯ

ГОСУДАРСТВО, КОТОРОЕ СТРЕМИТСЯ ВЗЯТЬ ПОД КОНТРОЛЬ ДАЖЕ МИЛОСЕРДИЕ

Светлана КАРПЕКОВА

Если бы в Беларуси составлялся рейтинг универсальности государственных структур, то в марте его непременно возглавил бы Совет безопасности. Именно он, проверяя ряд общественных организаций и фондов, выступил в качестве и налоговой инспекции, и органа прокурорского надзора, и даже законодательной власти.

Во всяком случае, проверка белорусского благотворительного фонда «Детям Чернобыля», по словам членов комиссии СБ, объяснялась необходимостью ознакомления с опытом этой крупнейшей благотворительной организации, который может быть полезен при разработке нового закона о благотворительности. То есть комиссия и пришла в фонд с тем, чтобы изучить этот опыт и затем представить рекомендации разработчикам закона. После такого неожиданного заявления остается только предположить, что в структуре государственной власти Беларуси внезапно произошли изменения -- иначе как объяснить активное участие в законотворческом процессе Совета безопасности, взявшего на себя функции Национального собрания?

ЭТА БУРЖУАЗНАЯ ПРИВЫЧКА -- БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Отправляясь в фонд, ревизоры вряд ли не были осведомлены о том, что председатель правления ББФ Геннадий Грушевой, будучи депутатом Верховного Совета, занимался разработкой закона о благотворительности и мог сам предоставить проверяющим свои наработки, если уж Совет безопасности так печется о совершенствовании законодательной базы. Понятно, что совсем не законотворческие инициативы СБ стали причиной того, что фонд оказался объектом проверки. Организация, попавшая в жернова широкомасштабной кампании по поиску внутренних врагов, практически все годы своего существования работала в ситуации, когда государственные структуры стремились переподчинить себе программы или проекты, возникшие исключительно благодаря общественным организациям в Беларуси и за рубежом. В последнее же время это стремление проявляется особенно ярко.

На протяжении семи месяцев прошлого года в фонде не прекращались проверки со стороны самых разных контролирующих государственных органов -- налоговой инспекции, отдела по борьбе с экономической преступностью, городской и республиканской прокуратур, Службы контроля президента. К ноябрю ревизии завершились, сколько-нибудь существенных нарушений в деятельности фонда выявлено не было.

Однако оставлять его в покое государство не собиралось. Сейчас, например, ББФ не в состоянии принимать медицинскую гуманитарную помощь и гуманитарную помощь общего характера. Государство требует прежде наладить такой учет, который применяется в отношении различного рода коммерческих предприятий: необходимо полное описание вещей и предметов, их оценка, сертификаты, специальный бухгалтерский учет. То есть требуется создавать специальную службу, которая в коммерческих структурах содержится за счет ценовой надбавки. Естественно, общественная организация не имеет средств, чтобы финансировать такие профессиональные подразделения. Кроме того, по мнению сотрудников фонда, зарубежные отправители никогда не согласятся финансировать создание служб, которые будут жестко контролировать поступление гуманитарной помощи.

Однако если таким образом государство стремится монополизировать сферу гуманитарной помощи из-за рубежа, то оно не может не знать, что сделать это, не спровоцировав кардинального сокращения этой помощи, невозможно. Большинство руководителей министерств и ведомств информировано о том, что 95% гуманитарной международной помощи идет не по государственным каналам, не на основании договоров между правительствами двух стран, а благодаря индивидуальной работе: от семьи к семье, от школы к школе, от общины к общине, от города к городу. К примеру, фонд «Детям Чернобыля» обеспечил за эти годы партнерские связи примерно 25 районам Беларуси. Над этими регионами постоянно шефствуют общественные организации либо какой-нибудь земли Германии, либо провинции Франции, либо кантона Швейцарии. Это очень эффективный механизм, и механически передать его государству просто невозможно, потому что он построен на человеческих контактах и взаимном доверии. А говорить о доверии Запада к государственным структурам Беларуси и к стране в целом сегодня не приходится.

ОГОСУДАРСТВЛЕНИЕ КАК ПУТЬ К СВЕТЛОМУ БУДУЩЕМУ

Председатель правления фонда «Детям Чернобыля» Геннадий Грушевой так комментирует ревизорскую деятельность Совета безопасности: *«Это уникальный случай, когда Совет безопасности принимает решение о проверке детского благотворительного фонда. То, что ревизия началась вскоре после прошлогоднего проверочного «марафона», заставляет думать, что она преследует какую-то достаточно серьезную цель. Наблюдая за тем, как на протяжении 1996 года различные государственные структуры стремились изменить отношение к чернобыльским проблемам, программам и бюджету, можно предположить, что активная (тем более международная) деятельность не контролируемых государством организаций сейчас нежелательна. С декабря стали вводиться новые правила, по которым общественные организации наверняка не смогут (по сути, они лишены этой возможности уже сегодня) заниматься приемом и распределением гуманитарной помощи.*

Сейчас речь идет, видимо, о том, чтобы полностью переподчинить каким-то определенным министерствам всю сферу, связанную с международной гуманитарной негосударственной чернобыльской помощью. В принципе, для этого достаточно, например, издать постановление, по которому все поездки детей из чернобыльской зоны за рубеж будут осуществляться только «под крышей» конкретного министерства. Все это может означать только одно: государство, вероятно, хочет даже ценой резкого ограничения потока гуманитарной помощи взять этот процесс под свой жесткий контроль и от имени государства заниматься распределением.

Сейчас государство вообще устанавливает тотальный контроль, монополию во всех сферах, связанных с жизнеобеспечением людей. Везде, где человек чего-то ждет, что-то получает, на что-то рассчитывает, должно фигурировать государство. Должен стоять какой-то государственный чиновник, и тогда население легко примет идею полного «огосударствления» всех сфер. Именно то «счастливое прошлое», когда государство за все отвечало, все контролировало, все распределяло, и есть, я думаю, желанная модель и для нынешней власти, и для значительной части населения, которое ее поддерживает. Такая модель, естественно, должна быть каким-то образом воплощена и в сфере социальной работы фонда, которая пока еще не зависит от государства.

Благодаря нашей деятельности десятки тысяч людей в стране впервые стали думать о том, что многое зависит не только от государственных структур, но и от их собственной инициативы и усилий, что они сами способны менять условия своей жизни. Это выдающийся просветительский процесс, связанный с элементарной, но, я думаю, самой главной формой демократии. Ведь есть демократия политическая, которую наш народ не понял, не принял и сегодня всячески ругает. А есть демократия в форме индивидуальной инициативы, которая одновременно требует ответственности, свободы и солидарности. И тогда все это в жизни конкретной семьи приносит результат; тогда эта демократия становится нормальным, естественным жизненным условием; тогда люди хотят, чтобы она сохранилась. Изменение сознания начинается с быта. Если бы люди связали понятие демократии, демократических перемен с ситуацией, о которой я говорил выше, то, может быть, и отношение к каким-то другим демократическим проблемам и процессам было бы иным.

Разрушение самостоятельных структур гражданского общества, собравших вокруг себя десятки и сотни людей и уже оказавших многим из них помощь, я считаю большой бедой для нашей страны. И если проверка фонда связана с такого рода политическими расчетами и целями, то это -- трагическая ошибка тех, кто видит в этом возможность очередной необходимой политической победы. Здесь победы быть не может, здесь может быть только общее поражение -- и для нынешней власти, и для людей, живущих в стране, и для десятков тысяч наших друзей по всему миру, которые за эти годы полюбили наши семьи».



Чернобыль и власти: два стихийных бедствия

СПРАВКА БДГ:

Сегодня в Беларуси существует около 50 общественных организаций, деятельность которых связана с чернобыльской катастрофой. Белорусский благотворительный фонд «Детям Чернобыля» -- одна из самых крупных. Фонд начал свою работу в 1989 году. Поддерживает контакты с 500 организациями во многих странах мира, осуществляя деятельность по 40 программам. За время работы фонда около 100 тысяч белорусских детей смогли побывать на оздоровлении за границей.

ББФ «Детям Чернобыля» оказывает помощь детям, детским домам, школам, клиникам, используя пожертвования и грузы, присланные партнерами фонда. Причем последние, как правило, сами определяют адресатов помощи, исходя из внесенных фондом предложений. Эта специфика личностной гуманитарной помощи делает невозможной введение привычной для государственных структур формы планомерного распределения, учета и контроля. Усилиями сотрудников (здесь работают 4 штатных сотрудника) и добровольных помощников фонда созданы десятки программ партнерства и самопомощи. Наиболее многочисленная и активная группа (около 700 человек) работает в Минске. Благодаря их усилиям найдены или созданы группы помощи детям Чернобыля в 22 странах, которые приглашают пострадавших, собирают средства, присылают и привозят грузы с гуманитарной помощью. Фонд имеет более 60 районных отделений, которые получают гуманитарную помощь благодаря прямым партнерским связям.

НЕУДОБНЫЕ ЛЮДИ СТАНОВЯТСЯ ЛИШНИМИ

Есть еще несколько причин, благодаря которым фонд удостоился столь пристального внимания государства. Одна из них связана с некоторым изменением официальной политики в отношении последствий чернобыльской аварии. С ноября 1995 года аргументируется новая чернобыльская программа, по которой зоны с плотностью загрязнения от 1 до 5 Кюри на кв.км перестают быть зонами периодического контроля. Между тем в Брестской области, например, зоны с такой плотностью загрязнения составляют 96% всех загрязненных территорий области и именно в них зарегистрированы самые массовые и тяжелые случаи заболевания у детей. Вообще же в таких зонах на всей территории страны проживают около 2 млн. людей. Многие специалисты считают, что нельзя вносить такие радикальные изменения в программу -- это угрожает здоровью десятков тысяч людей. Фонд «Детям Чернобыля» настаивает на этом, и уже поэтому его деятельность не вписывается в официальную доктрину.

Нельзя не сказать и об определенных политических причинах повышенного внимания к ББФ. В июне 1996 года фонд решил оплатить путевки в ждановичский санаторий для Вячеслава Сивчика и Юрия Хадыко, которые были арестованы за участие в «Чернобыльском шляхе» 26 апреля и в знак протеста объявили голодовку, длившуюся 21 день. Представители комиссии СБ поставили это в вину фонду, заявив, что Сивчик и Хадыко не являются чернобыльцами и оснований для предоставления им путевок нет. Фонд мотивировал свои действия тем, что решение об оплате путевок было принято по согласованию с Ассоциацией чернобыльских инициатив Германии, включающей 256 групп. Кроме того, в 1995 году в правление фонда обратились семьи уволенных после забастовки работников метро. Согласно уставу фонд оказывает помощь не только пострадавшим от аварии на АЭС, но и инвалидам, одиноким матерям, многодетным и малоимущим семьям, одиноким пенсионерам, беспризорным детям и просто людям, попавшим в беду. Исходя из этого, фонд оказал семьям уволенных работников метро гуманитарную и финансовую помощь. Естественно, содействие фонда членам БНФ и забастовщикам не осталось без внимания властей, о нем напоминается и по сей день, после всех многочисленных проверок.

Словом, сегодня благотворительный фонд «Детям Чернобыля» занесен в «черный список» неблагонадежных организаций, с которыми белорусские власти, судя по всему, собираются разобраться самым серьезным образом.

ТРАНСГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

ОТ НЕМАНА ДО БУГА

Отдел информации «БДГ»

На минувшей неделе под председательством заместителя премьер-министра Беларуси Василия Долголева состоялось совещание, на котором рассматривались проблемы трансграничного сотрудничества страны. Особое внимание было уделено развитию приграничной инфраструктуры.

Сейчас разработаны приоритетные проекты развития пунктов пропуска -- «Козловичи», «Варшавский мост», «Берестовица», «Домачево», «Брузги» -- Кузница Белостоцкая». На их реализации будут сконцентрированы основные денежные и людские ресурсы.

Согласно расчетам реконструкция пограничного пункта таможенного оформления (ППТО) «Козловичи» позволит увеличить его пропускную способность до 2000 единиц автотранспортных средств в сутки при условии, что таможенный досмотр будет осуществляться на таможенном терминале «Брестпрузавтосервис», создаваемом на базе ГАП-1 в Бресте. Сегодня завершена первая очередь проекта по перепрофилированию ГАП-1 в таможенный терминал. Вторая очередь предусматривает расширение терминала на отведенных для этого 6 га прилегающих земель.

Возможно, сдвинется с мертвой точки и проект модернизации ППТО «Варшавский мост». По крайней мере, уже утвержден рабочий проект комплексного обустройства погранпункта. После реконструкции его пропускная способность в одном направлении (выезд из Беларуси) составит 1350 автомобилей в сутки.

В стадии разработки и проект расширения ППТО «Берестовица-2», предусматривающий проведение совместного с польской стороной таможенного, пограничного и иного контроля всех видов автотранспортных средств на выезд из Беларуси. Пропускную способность этого пункта планируется довести до 1900 автомобилей в сутки. Реконструкция пограничного пункта таможенного оформления «Брузги» позволит увеличить его пропускную способность до 2500 автотранспортных средств в сутки. Здесь также будет осуществляться совместный белорусско-польский контроль на въезд и выезд из Беларуси.

Кроме расширения пропускной способности погранпереходов, предполагается улучшить и инфраструктуру: оснастить новой техникой и оборудованием пограничные и таможенные службы, построить новые здания и сооружения, автомобильные дороги.

Помимо вопросов совершенствования приграничной инфраструктуры, на совещании было обсуждено участие Гродненской и Брестской областей в приграничных еврорегионах.

Еврорегион «Неман», идея создания которого возникла в феврале 1995 года по инициативе сувальского воеводы и Польско-литовской ТПП, можно считать наиболее продвинутым проектом. Планируется, что в состав региона войдут города Нестеров, Гусев, Озерск, Черняховск от Калининградской области, Алитусский и Мариампольский уезды Литвы, Сувальское воеводство Польши и Гродненская область. В феврале 1997 года участники подписали четырехстороннюю Декларацию о трансграничном сотрудничестве между приграничными областями Беларуси, Литвы, Польши и России. Согласно документу учредительная конференция по созданию еврорегиона «Неман» пройдет в июне этого года в Сувальском воеводстве.

Что касается Брестской области, то ее поезд, похоже, ушел. Нерасторопность столичных властей привела к тому, что Брестский облисполком не вошел в число участников еврорегиона «Буг» и сейчас вынужден вести переговоры по присоединению к этому территориальному образованию. Сегодня в еврорегионе «Буг» участвуют территориально-административные единицы Польши и Украины. Очередное заседание его совета, на котором, вероятно, будет решена и судьба Брестской области, планируется провести в апреле в городе Ковель (Украина).

ВИЗИТЫ

ПОКА ЯПОНИЮ И БЕЛАРУСЬ ОБЪЕДИНЯЕТ ТОЛЬКО РАДИАЦИЯ

Отдел информации «БДГ»

Как стало известно «БДГ», в Министерстве внешнеэкономических связей состоялась встреча министра ВЭС Михаила Маринича с послом по особым поручениям, консультантом префектуры Айчи (Япония) Нисида Сэйя. В переговорах участвовали также вице-губернатор префектуры Айчи Садзи Масанюки, временный поверенный в делах Японии в Беларуси г-н Нацуи, представители Министерства промышленности и торговли Японии.

Стороны обсудили пути установления более тесного сотрудничества Беларуси с Японией (и, в частности, с префектурой Айчи), возможности расширения помощи Японии в обучении и повышении квалификации белорусских специалистов, а также перспективы участия нашей страны во всемирной выставке «ЭКСПО-2005», на проведение которой, как известно, наряду с Японией претендуют и Канада.

Михаил Маринич отметил, что экономические отношения с Японией пока еще не достигли должного уровня и выразил надежду на их развитие. В качестве примера удачного сотрудничества он назвал завод по выпуску компрессоров для холодильников, построенный в Барановичах с помощью японских партнеров. Вместе с тем этот проект «Ниссе Иваи корпорейшн» остается одним из немногих инвестиционных проектов японских компаний в Беларуси. И, похоже, свою тактику развития деловых отношений с нашей страной, основанную на выжидании более благоприятных экономических и политических условий, японские бизнесмены пока менять не собираются.

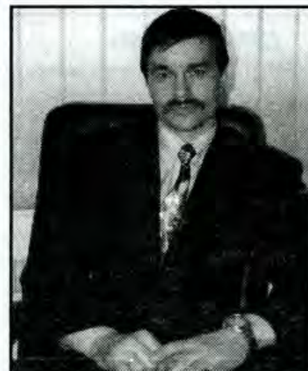
ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА, ОСНОВАННОЕ НА ЗАЩИТЕ КАПИТАЛА

(СКАЗАНО НЕ ПРО БЕЛАРУСЬ, НО ДЛЯ БЕЛОРУССКИХ БИЗНЕСМЕНОВ)

Ярослав МИНИН

Самым распространенным доводом о нецелесообразности развития бизнеса в Беларуси является утверждение о неоправданно сильном налоговом прессе на субъекты хозяйствования, с которым, честно говоря, трудно не согласиться. Но можно понять и то, как сложно свернуть в муках рождавшийся «белорусский бизнес» и покинуть страну. Именно поэтому белорусские бизнесмены проявили небывалый интерес к семинару, посвященному условиям хозяйствования в первой оффшорной зоне, созданной на территории СНГ, -- центре международного бизнеса «Ингушетия». На вопросы «БДГ» отвечает генеральный директор уполномоченный секретарской компании центра -- финансовой корпорации «БИН» Андрей Иванов.



-- Андрей Петрович, каковы основные функции уполномоченной секретарской компании и почему именно ваша корпорация удерживает монополию на эту деятельность?

-- Уполномоченная секретарская компания -- это посредник между акционерами, директорами регистрируемых компаний международного бизнеса и российскими государственными органами, в первую очередь -- регистром и администрацией центра. Мы готовим все необходимые для регистрации документы и представляем их в регистр. Кроме того, обеспечиваем подготовку любых других документов, необходимых для нормальной деятельности компании в течение всего срока ее существования. Например, дополнительные сертификаты акций, выписки из регистра акционеров и т.д. Секретарская компания вносит также поправки в учредительные документы, вызванные изменением состава акционеров, названия или размера уставного капитала. Словом, по выполняемым функциям секретарская компания ЦМБ «Ингушетия» является аналогом трастовых или адвокатских компаний в других оффшорных юрисдикциях.

Теперь несколько слов о том,почему первой и пока единственной секретарской компанией центра остается наша фирма. Финансовая корпорация «БИН» была создана 1 июля 1994 года как уполномоченный агент правительства Ингушетии по регистрации предприятий в зоне экономического благоприятствования. За два года зарегистрировано свыше 5 тысяч предприятий, в том числе более 500 с иностранным участием. Подготовлен квалифицированный персонал, способный обеспечить обслуживание на уровне мировых стандартов...Эти аргументы, безусловно, сыграли свою роль при выборе уполномоченной секретарской компании ЦМБ «Ингушетия».

-- Как вы оцениваете итоги семинара, проведенного в Минске для белорусских предпринимателей?

-- Его мы провели совместно с белорусскими юристами. В нем участвовали многие известные ученые и специалисты - практики. Семинар можно считать экспериментом: нам хотелось узнать, какие вопросы волнуют белорусских деловых людей, определить возможные направления будущего сотрудничества. Опасения, что разговор не вызовет интереса, к счастью, не оправдались. Более 40 человек заявили о желании от слов перейти к делу. К сожалению, семинар был однодневным и, как нам сказали, многие желающие не смогли его посетить. Мы учтем этот факт при подготовке следующих встреч.

Кстати, особый интерес у наших собеседников вызвал рассказ об услугах Independent Investment Bank -- одного из уполномоченных банков центра, предоставляющего своим клиентам возможность управления счетом из любой точки мира.

-- Вы уверены, что белорусские предприниматели захотят регистрировать предприятия именно в ЦМБ «Ингушетия», а не в других международных центрах?

-- Я надеюсь. Условия регистрации практически не отличаются от других международных центров, но у нас есть ряд преимуществ, которые не могут предложить другие юрисдикции.

Прежде всего, офис нашей компании располагается в Москве, что, согласитесь, значительно удобнее чем «дальнее зарубежье». Регистрируемая компания получает юрисдикцию Российской Федерации, а это весьма привлекательный момент для предпринимателей, работающих со странами СНГ, Германией, Италией, Америкой и другими, ревностно относящимися к контактам с оффшорными центрами. Документы компании выполнены на русском языке, а при необходимости могут быть переведены практически на любой язык.

К тому же, федеральный закон гарантирует компаниям полное освобождение от российских налогов, неизменность льгот в течение 20-ти лет, конфиденциальность акционеров и коммерческой информации, не содержит никаких требований к ведению бухгалтерского учета или к проведению аудиторских проверок, предоставляет возможность открытия счета в любом банке за пределами России. Для обслуживания компаний международного бизнеса президент и правительство Ингушетии официально назначили два уполномоченных банка -- российский акционерный коммерческий банк «БИН» и зарубежный Independent Investment Bank.

-- Может ли рядовой гражданин Беларуси открыть фирму в центре «Ингушетия»?

-- Акционером компании в ЦМБ «Ингушетия» может быть любой нерезидент Российской Федерации, то есть физическое или юридическое лицо, постоянно не «прописанное» на территории России. Беларусь в этом смысле, несмотря на заключенный с Россией Союз, пока не является исключением.

-- Смогут ли компании, зарегистрированные у вас, работать на «исторической родине»?

-- Конечно. Но для этого как субъект другого государства она должна встать на учет в местных налоговых органах и действовать по белорусским законам как иностранная компания. Она может открыть счет в белорусском банке, растаможивать грузы и т.п. В этом случае она будет вынуждена вести бухгалтерский учет и уплачивать налоги в порядке, установленном для иностранной фирмы. Если компания будет участвовать только в международных сделках, то может избежать налоговых сборов.

-- Чем отличается компания, зарегистрированная в ЦМБ «Ингушетия», от «обычной» российской компании?

-- С точки зрения западного партнера -- практически ничем. Отличие лишь в форме регистрационных документов, где указывается, что это компания международного бизнеса, а также есть ссылка на закон, в соответствии с которым она зарегистрирована. Компания международного бизнеса имеет государственное свидетельство регистрации, устав и учредительный договор, заверенный регистром -- официальным регистрационным органом России.

-- «Компания международного бизнеса» -- это еще не совсем привычный для нас термин. Сможет ли она получить в Центробанке России разрешение на открытие счета в белорусском банке?

-- В этом нет необходимости. Такое разрешение требуется для резидентов Российской Федерации, а компании, о которых мы говорим, таковыми не являются, хотя и находятся под юрисдикцией России. Открыть же счет в белорусском банке можно, просто встав на учет в местных налоговых органах.

-- В Беларуси ситуация с бизнесом и контролем за ним, мягко говоря, своеобразная. А если к вам официально обратятся компетентные органы нашей страны с требованием дать информацию о владельцах компании?..

-- Видите ли, российские федеральные законы «Об информации, информатизации и защите информации» и «О центре международного бизнеса «Ингушетия» гарантируют конфиденциальность информации об акционерах и коммерческой деятельности компании международного бизнеса. По законодательству лица, виновные в нарушении этих гарантий, несут уголовную ответственность. Это, конечно же, не означает, что ЦМБ «Ингушетия» станет пристанищем преступного бизнеса. В соответствии с международными соглашениями мы вынуждены будем раскрыть владельцев компании или известные нам обстоятельства бизнеса, если вынесено решение суда о незаконности деятельности компании. И все же, подчеркну: мы предлагаем сервис для серьезного бизнеса и дорожим своей репутацией, при этом понимая, что у нас регистрируют компании лица, заинтересованные не только в развитии своего дела, но и в защите своих капиталов.

ИТОГИ

БЕЗ ВНУШИТЕЛЬНЫХ ДОСТИЖЕНИЙ, НО И БЕЗ КРУПНЫХ ПОТЕРЬ

Отдел финансовых институтов «БДГ»

«БЕЛКОМБАНК»

27 марта в Гродно состоялось итоговое собрание акционеров АО «Белкомбанк».

АО «Белкомбанк» зарегистрировано 14 ноября 1996 года. Банк был образован путем объединения АКБ «Комплексбанк» (Гродно) и АКБ «Бресткомбанк» (Брест). Деятельность «Белкомбанка» направлена в основном на развитие западного региона Беларуси (Гродненская и Брестская области), в частности, на поддержку развития СЭЗ «Неман» и «Брест».

СПРАВКА «БДГ»

На 1 января 1996 года активы АО «Белкомбанк» по балансу составили BLR 1397,7 млрд., собственный капитал -- BLR 112,3 млрд., уставный фонд -- BLR 78265 млн., прибыль -- BLR 721 млн., фонд по сомнительным ссудам -- BLR 21 млрд.

Основные акционеры АО «Белкомбанк»: АО «Ковры Бреста», Брестский электроламповый завод, предприятия малого бизнеса и физические лица.

Заслушав отчет председателя правления АО «Белкомбанк» Александра Кирножицкого и рассмотрев другие предоставленные материалы, общее собрание акционеров отметило, что, несмотря на исключительные трудности, деятельность «Белкомбанка» в 1996 году была направлена на дальнейшее развитие и укрепление банка как одного из крупнейших участников рынка финансовых услуг, ориентированного на качественное и эффективное сотрудничество с предприятиями народного хозяйства, укрепление взаимоотношений с акционерами и клиентами.

В качестве мероприятий, направленных на поддержание устойчивого финансового положения АО «Белкомбанк» и его развитие, названы: дальнейшее наращивание собственного капитала банка, реализация мер по защите его от инфляции; повышение качества кредитного портфеля за счет повышения требований к анализу бизнес-планов и кредитоспособности ссудозаемщиков; внедрение новых форм кредитования предприятий и организаций (факторинг, лизинг, вексельный кредит); расширение объема услуг на рынке «мягких» и «твердых» валют в качестве активного расчетно-клирингового банка; увеличение объемов длинговых операций с иностранной валютой; создание для клиентов более привлекательных условий за счет совершенствования тарифов и внедрения новых видов банковских услуг. В качестве приоритетного направления работы в 1997 году выделена работа с населением. Для этого планируется развивать гибкую систему вкладов и депозитов, целевых доверительных фондов, начать работу по программам жилищного строительства и другим перспективным финансовым инструментам.

«БЕЛОРУССКИЙ НАРОДНЫЙ БАНК»

28 марта состоялось общее собрание акционеров АКБ «Белорусский народный банк».

В повестке значились четыре вопроса: «Об итогах финансово-хозяйственной деятельности АКБ «Белорусский народный банк» в 1996 году и основных направлениях развития банка на 1997 год»; «Об утверждении заключения ревизионной комиссии по результатам проверки деятельности банка»; «Об утверждении годового баланса и отчета о прибылях и убытках банка за 1996 год»; «Об увеличении уставного фонда».

Отчитываясь об итогах деятельности банка за 1996 год, председатель правления Андрей Таратухин отметил: *«1996 год, пятый год деятельности банка, стал годом его дальнейшего поступательного развития и укрепления авторитета. Прошедший год был непростым для экономики и банковского сектора республики. Обострились проблемы ликвидности во многих областях, в том числе в банковской сфере. Однако финансовый кризис нас не затронул, удалось избежать и больших проблем в работе с банками, которые были лишены лицензий на проведение банковских операций. Мы не только сохранили свои позиции, но и успешно завершили финансовый год».*

В 1996 году банк смог получить прибыль в размере BLR 5087,6 млн. Она была направлена на выплату дивидендов (BLR 792 млн.) и на индексацию акций -- BLR 2001 млн. В результате уставный фонд банка достиг BLR 42 млрд.

Одним из основных направлений деятельности банка в 1997 году станет планомерное наращивание собственного капитала, в том числе уставного фонда. Главным источником пополнения собственных средств должна стать прибыль банка, которая, по прогнозным расчетам, составит BLR 15 млрд.

МНЕНИЕ

ОБМАНУТОЕ ПОКОЛЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АКЦИОНЕРОВ

Геннадий СКВОРЦОВ, акционер АКБ «Белбизнесбанк»

Если судить по официальным сообщениям и тем сведениям, которые доходят до прессы, то может показаться, что годовые собрания акционеров белорусских банков проходят без сучка и задоринки и чуть ли не под аплодисменты белорусскому правительству. Но это не совсем так. К примеру, на итоговом собрании в «Белбизнесбанке» оказалось несколько «возмутителей спокойствия». Один из них сегодня решил высказать свое мнение на страницах «БДГ».

В одном из последних интервью первый вице-премьер Беларуси Петр Прокопович сообщил, что в 1996 году инвестиции в экономику страны составили 27,3 трлн. рублей, что составило лишь 31% от размера инвестиций 1995 года. В результате в Беларуси как никогда остро ощущается недостаток валюты. Но можно ли было ожидать иного, если на самом высоком уровне не только делаются противоречивые устные заявления, но и вносятся изменения в нормативные акты еще до того, как успеют высохнуть чернила на принятых ранее, издаются указы, подобные указу президента N 209 «О мерах по регулированию банковской деятельности в Республике Беларусь».

Упомянутый указ начинается с констатации очень правильных стремлений: *«В целях обеспечения экономической стабильности, укрепления денежно-кредитной системы, защиты прав граждан, интересов кредиторов и вкладчиков...»*. Но кем же нужно считать этих самых граждан, кредиторов, вкладчиков и кем должны быть авторы указа, чтобы полагать, будто после подобных нововведений граждане станут покупать акции, участвовать в инвестициях в экономику своей страны, а не кинутся скупать валюту других стран!

На внеочередном собрании акционеров «Белбизнесбанка» 2 августа прошлого года я говорил о том, что указ N 209 в части, касающейся пересчета количества акций, принадлежащих государству в уставных фондах банков, некорректен юридически, ошибочен политически, аморален социально и ущербен экономически. Неужели люди, издающие подобные указы, не понимают, что такими решениями они стимулируют утечку капитала из страны. Неужели эти чиновники согласны платить высокие проценты за иностранные кредиты, оставлять долги правнукам и в то же время считают недопустимым, когда граждане получают вознаграждение за вклады в банках, дивиденды по инвестициям в собственной стране.

Пункт 3.1. упомянутого указа предписывает: *«определить реальную долю государства и юридических лиц, основанных на государственной собственности, в уставных фондах банков, исходя из роста курса доллара США со дня внесения государственной собственности в уставный фонд»*. Уж если определять «реальную долю», то было бы более корректно ссылаться на цену золота, а не на доллар, который тоже ежегодно становится «легче».

К тому же, следовало бы вначале вернуть вкладчикам утерянные вклады в Сбербанке (хотя бы «исходя из роста курса доллара»), прежде чем выносить на обсуждение указанные в пункте 3.1. меры, в очередной раз предусматривающие ограбление граждан,-- на сей раз инвесторов. Уж кто-кто, но никак не граждане виновны в инфляции. Именно эти граждане-инвесторы более чем кто-либо пострадали от инфляции. Причем особенно велики потери тех, кто покупал акции банков (в частности, «Белбизнесбанка») в последние два года.

В 1991-1993 годах банками выплачивались дивиденды из расчета 1000 и более процентов годовых, а с учетом индексации стоимости акций доходность была еще выше. В 1994-1995 годах выплаты становились все меньше, а в 1996 году их и вовсе не было. Если же некоторые банки что-то и выплатили, то мизерные суммы.

Если бы физические лица не покупали акции последних выпусков -- требование Национального банка по увеличению уставного фонда банка не было бы выполнено. Купившие акции 8-го выпуска более года назад дивидендов еще не получали. Причем, покупая акции любого выпуска, граждане не нарушали действовавшие в то время законы и указы. Результаты подписок утверждались уполномоченными государственными органами.

Нашим законодателям следовало бы уже давно запомнить, что вновь принимаемые законы (не говоря уже об указах), регулирующие финансовые и экономические отношения граждан, а также граждан и государства, не должны иметь обратной силы. Они могут действовать с указанного в будущем срока или с момента их опубликования, но никак не с даты 3-4-летней давности...

Учитывает ли это обстоятельство методика пересчета долей государства и юридических лиц, основанных на государственной собственности в уставных фондах коммерческих банков, от 11 июля 1996 г. N 29013/369? Нет! Составлена она по принципу *«Если очень хочется -- то можно»*.

На внеочередном собрании акционеров 2.08.96 г. проект решения, согласно которому утверждались доли акционеров в уставном фонде АКБ «Белбизнесбанк» по результатам пересчета, выполненного на основе методики, предложенной Кабинетом Министров и Национальным банком, в результате голосования не был принят.

Прошло предложение -- *«В целях частичной защиты интересов акционеров негосударственного сектора выкупить по номинальной стоимости акции у физических лиц и предприятий негосударственной собственности по их заявлениям до 1 ноября 1996 года»*. Тем самым побудили работников банков продать свои акции. И многие из них поспешили этой возможностью воспользоваться. Сказалось ли это положительно на результатах работы банков? Думаю, нет. Если работники банка не являются акционерами, снижается их действительная заинтересованность в долгосрочной благополучной деятельности банка. Увеличивается количество временщиков, озабоченных получением большей зарплаты, премиальных, материальной помощи, поездками в загранкомандировки...

В отчете совета АКБ «Белбизнесбанк» на общем собрании акционеров было сообщено, что реальная цена акции в 11,5 раз выше номинальной. А выкупали акции по номинальной стоимости -- по 300 руб. Где же здесь «защита прав граждан, интересов кредиторов и вкладчиков», о которых по-отечески заботились авторы указа N 209?!

Но воспользоваться даже этой «заботой» -- продать свои акции в 11,5 раз дешевле их реальной стоимости -- смогли не все «осчастливленные» граждане-акционеры. 15 октября 1996 г. во все учреждения «Белбизнесбанка» поступает команда «отставить» (распоряжение N 115 за подписью и.о. председателя правления Н. Алексеевой со ссылкой на письмо Кабинета Министров N 32/141 и Национального банка N 785 от 3 октября 1995 г.)

Но в условиях досрочного прекращения выкупа акций, когда многие акционеры не успели даже узнать о возможности продажи акций, а другие, зная срок (до 1 ноября 1997 г.), считали, что еще есть время, а потому тоже не смогли продать,-- это равнозначно первоначальному проекту решения, который не был принят на внеочередном собрании акционеров 2.08.96 г. И.о. председателя правления Н. Алексеева, видимо, не поняла смысл документа, на который ссылалась при подписании распоряжения N 115. Коммерческим банкам направлено не письмо, предписывающее покупать или не покупать акции у своих акционеров, а дополнение в методику пересчета. В пункте 2 дополнений в методику пересчета предлагается коммерческим банкам, у которых при пересчете долей снижается участие юридических лиц, основанных на негосударственной собственности, и физических лиц в уставном фонде банка, поэтапно производить выкуп их акций за счет дивидендов, причитающихся государству и юридическим лицам, основанным на государственной собственности. Такой подход к решению проблемы по увеличению доли акций государства, конечно же, наиболее корректен, он не предполагает беспардонного ограбления граждан-инвесторов. Как бы кто ни относился к Михаилу Чигирю и Тамаре Винниковой, но в данном случае, подписывая эти дополнения в методику пересчета долей акций, они действовали корректно и наиболее уважительно к гражданам-акционерам. Банкам предлагается производить выкуп акций у желающих продать за счет дивидендов, причитающихся государству и государственным предприятиям. Очевидно, что гражданам-акционерам, которые не успели продать свои акции, должны быть выплачены дивиденды. Совершенно непонятно, чем же руководствуются те члены совета и правления «Белбизнесбанка» и какую цель они преследовали, предлагая в проекте решения годового собрания направить почти всю прибыль за 1996 год на акции для Кабинета Министров, а гражданам-акционерам, владельцам простых именных акций, вообще не выплачивать дивиденды. Но акционерное общество «Белбизнесбанк» создавалось не для целей благотворительности. Любое акционерное общество создается для удовлетворения материальных потребностей акционеров. Выплачивая налоги государству, оно удовлетворяет материальные потребности и других граждан. А благотворительность должна быть конкретной. Так, в прошлом году я перечислил определенную сумму на ремонт Витебского драмтеатра; другой, возможно, помог в строительстве церкви, при проведении фестиваля и т.д. Акционер, любой гражданин должны иметь возможность лично решать, кому оказывать помощь.

Предложение пересчитать доли акций появилось, насколько я понимаю, от желания государства владеть контрольным пакетом акций наиболее крупных банков. С объявлением дополнительной открытой подписки на акции «Белбизнесбанка» девятого выпуска государство имеет возможность купить любой пакет акций, в том числе по итогам работы банка в 1997 г. в соответствии с «Дополнениями в Методику пересчета долей...» от 3.10.1996 г. Если бы члены правления и совета банка своевременно приняли к руководству эти «Дополнения», показатели деятельности банка были бы гораздо лучше и в текущем году, и в будущем.

P.S. Надеемся, что вице-премьер правительства Василий Долголев, избранный собранием акционеров «Белбизнесбанка» на пост председателя совета директоров, поможет государству услышать голос частных акционеров, которые, кстати, должны иметь точно такие же права, как и акционер, каковым является государство.

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК РОССИИ

В ЧЕТВЕРГ ЦЕНТРОБАНК «ТУШИЛ ПОЖАР»

ОТДЕЛ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ «БДГ»

В течение всей минувшей недели на московском межбанковском валютном рынке наблюдались довольно резкие перепады в динамике котировок доллара, однако Центробанк России держал ситуацию под контролем и по возможности гасил возникающие колебания.

На прошедшей неделе Центробанк устанавливал валютный коридор с разницей между курсом покупки и курсом продажи в 14 пунктов. При этом к концу недели и верхняя, и нижняя границы коридора выросли на 8 пунктов, составив 5730 - 5744 RUR/$. Официальный обменный курс продажи доллара, устанавливаемый ежедневно Центробанком, за неделю также вырос на 8 пунктов (14%) и составил 5737 RUR/$. Таким образом, ЦБ России сохранил привычные темпы роста курса американской валюты.

Курс доллара на биржевых торгах ММВБ за неделю вырос на 12 пунктов (0,2%) и составил 5739 RUR/$. При этом сохранялась давно наметившаяся тенденция роста курса каждую торговую сессию на 1-2 пункта. А в четверг, 3 апреля, в связи с избыточным количеством рублей на внебиржевом рынке и возросшим в связи с этим спросом на доллары со стороны банков курс доллара на ММВБ вырос сразу на 10 пунктов, составив 5741 RUR/$.

В четверг на ММВБ первоначальный спрос на доллары составлял $16,46 млн., а предложение -- $1,71 млн. Однако Центробанк погасил возросший спрос коммерческих банков, повысив курс доллара на ММВБ. В связи с этим брутто-объем сделок на бирже в этот день был зафиксирован на уровне $13,05 млн., а нетто-объем (объем фактически проведенных через ММВБ сделок) составил всего $1,44 млн.

На следующий день, в пятницу, курс доллара на ММВБ упал на 2 пункта, составив 5739 RUR/$. В целом за неделю объемы сделок на ММВБ составили: брутто -- $32,21 млн., нетто -- $12,74 млн.

На внебиржевом валютном рынке в понедельник вопреки обычным тенденциям, когда в преддверии аукциона ГКО доллар активно растет, котировки американской валюты удерживались на уровне 5729-5731 RUR/$ при уровне ставок МБК 11/15% (overnight). При этом на рынке сохранялся довольно стабильный спрос на валюту, чему способствовали подведение квартальных балансов в банках, а также неопределенность дальнейших тенденций на рынке гособлигаций, что заставило операторов временно воздержаться от вложений в ГКО-ОФЗ и тем самым сформировало избыток рублей на внебиржевом рынке.

Во вторник под влиянием интенсивного предложения рублевых ресурсов котировки доллара на межбанке немного подросли -- с 5731-5732 RUR/$ до 5736-5738 RUR/$, причем рост доллара происходил на фоне падения ставок МБК на рублевые ресурсы (с уровня начала дня 30% ставки overnight снизились к вечеру до 3-8%). В среду внебиржевые котировки доллара снова стабилизировались, достигнув уровня 5738-5739 RUR/$. При этом на протяжении всей недели котировки доллара на межбанке держались около верхней границы валютного коридора Центробанка. Ситуация на рынке «рубль-доллар» в этот день складывалась под влиянием неопределенности на рынке ГКО-ОФЗ. Ставки по рублевым кредитам в среду в течение дня вновь снизились до минимального уровня.

В четверг ситуация на рынке трудно поддавалась прогнозированию, курс доллара под влиянием избыточного количества рублевых ресурсов вырос до 5742 - 5743 RUR/$, а ставки МБК на рублевые ресурсы снизились до 3%. При этом на рынке отмечалось снижение активности арбитражных операций. В конце недели, в пятницу, котировки доллара на межбанке под влиянием активных спекулятивных операций и возросшего количества клиентских заявок снизились с 5740-5741 RUR/$ до 5738-5740 RUR/$.

Дальнейшая динамика котировок доллара на московском валютном рынке будет складываться в зависимости от соотношения спроса и предложения рублевых ресурсов на межбанке, а также от конъюнктуры рынка ГКО-ОФЗ. Исходя из прогнозов операторов можно предположить, что курс доллара сохранит установившиеся темпы роста.

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

ПОКУПАТЕЛЬ - ПРОДАВЕЦ: КТО ПОБЕДИТ?

ИКФ «ФинКонсалт»

В первый рабочий день апреля Министерство финансов совместно с Национальным банком провело аукцион по размещению нового, 56-го, выпуска ценных бумаг.

В конце прошлой недели дилеры рынка прогнозировали низкий объем спроса на ГКО-56 исходя из общей ситуации, сложившейся к тому времени на денежном рынке Беларуси. Как известно, на прошлой неделе спрос на привлеченные средства резко возрос, что вызвало удорожание заемных средств.

Однако вопреки прогнозам инвесторы для участия в аукционе перечислили BLR 670,8 млрд. (по номиналу) при объеме эмиссии в BLR 430 млрд. Это позволило эмитенту не только выполнить основную задачу, т.е. изыскать средства для погашения ГКО-48 (при необходимых BLR 349 млрд. фактическая выручка составила BLR 352,6 млрд.), но и удержать доходность на приемлемом для себя уровне. Если при размещении ГКО-55, имеющего сходные с новым выпуском параметры, средняя доходность составила 40,83% годовых, то по ГКО-56 этот показатель поднялся лишь до 40,95% годовых.

Необходимо отметить, что проведение аукциона практически не сказалось на состоянии рынка межбанковского кредитования. Во вторник средние ставки по сверхкоротким кредитам снизились по сравнению с 28 марта на 3 пункта и составили 29% годовых. А поскольку во второй половине дня банки стали работать в ожидании возврата невостребованных на аукционе средств (около BLR 200 млрд.), ставки резко пошли вниз.

В последующие дни обстановка на рынке межбанковского кредитования складывалась в пользу покупателей: наличие на рынке больших объемов свободных средств стимулировало конкуренцию среди продавцов, выразившуюся в постепенном снижении ставок по сверхкоротким кредитам.

В этих условиях логичным выглядит стремление части продавцов размещать средства на более длительные сроки. Поскольку до завершения финансового месяца (это наиболее сложный для банков период) остается еще три недели, они могут делать это достаточно активно и относительно безболезненно. Правда, это далеко не всегда соответствует интересам покупателей, которые, естественно, стремятся привлечь ресурсы по минимальным ставкам.

На вторичном рынке ГКО (сектор РЕПО) наблюдалась аналогичная картина. Во вторник в условиях проведения аукциона и наличия «остаточных явлений» прошлого месяца ставки по сверхкоротким кредитам не только удержались на высоком уровне, но и подросли на 4 пункта по сравнению с 28 марта (индекс BelBond-1 составил 24% годовых).

Уже во вторник на вторичном рынке ГКО, как и на межбанковском рынке, ставки резко пошли вниз. К концу недели индекс BelBond-1 упал до 12% годовых. Последний раз такое значение было зафиксировано 10 марта.

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

НА ГРАНИЦЕ ТУЧИ ХОДЯТ ХМУРО

ОТДЕЛ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ «БДГ»

21 марта Министерство юстиции зарегистрировало дополнение N1 к Положению Национального банка о порядке проведения валютных операций на территории Беларуси от 1.08.96 N 768, утвержденному правлением Нацбанка N585/12 от 18.09.96.

Этот документ стал логическим продолжением известного указа президента N48 от 14.01.97г., направленного на ужесточение расчетов между резидентами и нерезидентами. Особый интерес в документе Нацбанка вызывает п.3.1. В новой редакции он звучит так: *«Все расчеты по операциям между резидентами и нерезидентами осуществляются в свободно конвертируемой валюте, расчеты в иных валютах и белорусских рублях производятся, если это предусмотрено межправительственными соглашениями или соглашениями между национальными (центральными) банками сторон, осуществляющих расчеты.*

Расчеты в белорусских рублях с субъектами хозяйствования государств, с которыми не заключены данные соглашения (т.е. межправительственные, между национальными (центральными) банками), через корреспондентские счета банков государств, их заключивших, запрещены.

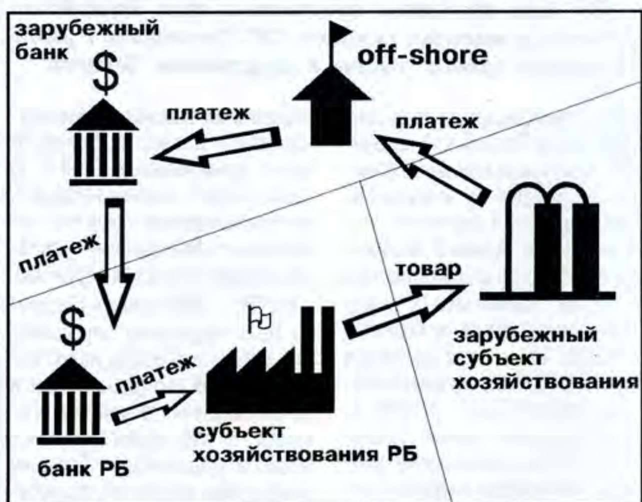
Данные требования не распространяются на операции по купле-продаже и конверсии иностранной валюты, осуществляемые уполномоченными банками Республики Беларусь.

Все расчеты по операциям с ценными бумагами Республики Беларусь, номинированными в валюте Республики Беларусь, осуществляются в валюте Республики Беларусь».

Это означает, что работать по одной из наиболее популярных в последнее время схеме расчетов между резидентами и нерезидентами уже будет невозможно. Что отразится на общей ситуации с конвертацией белорусского рубля в доллары или российские рубли.

Проблемы с валютным регулированием в Беларуси в последнее время ложатся в основном на плечи субъектов хозяйствования, занимающихся внешнеэкономической деятельностью. Предприятие-экспортер при реализации своей продукции вынуждено продавать часть валютной выручки на МВБ по курсу, значительно отличающемуся от рыночного. И если производство товара не является архиприбыльным, то, потеряв часть дохода на курсовой разнице, предприятие начинает работать себе в убыток. С другой стороны, предприятие-импортер вполне могло бы устроить приобретение иностранной валюты по заниженному курсу. Но в условиях, когда конвертировать белорусский рубль в валюту внутри страны практически невозможно (исключение составляют лишь специмпортеры энергоносителей), в проигрыше остаются и импортеры.

Поэтому предприятия вынуждены искать другие механизмы для проведения расчетов с нерезидентами. И такие схемы есть. Одну из них, поскольку дополнение N1 фактически направлено на приостановление расчетов именно по этой схеме, мы сегодня «рассекречиваем».



В результате проделанной Нацбанком работы цепочка порвалась. Возможно, эффективность действий главного банка страны объясняется хорошим знанием специфики «обходных» путей новым председателем банка Геннадием Алейниковым.

Сегодня в ряде коммерческих банков, использовавших данную схему расчетов, «зависли» значительные суммы средств. Но вопрос о легитимности документа вряд ли можно считать закрытым. Дело в том, что, например, между Центральным банком Латвии и Национальным банком Беларуси существует соглашение об организации расчетов. Оно предусматривает, что расчеты между Латвией и Беларусью производятся в национальных валютах, а также в СКВ. Но при этом однозначно не говорится о гражданстве субъектов хозяйствования, производящих расчеты. Таким образом, дополнение N1 фактически в одностороннем порядке вносит изменения в ранее подписанное соглашение.

БЮЛЛЕТЕНЬ МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ
ИТОГИ ТОРГОВ ПО ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ 4.04.97

Дата	Спрос (лот)	Предл. (лот)	Объем (лот)	Курс	Кол-во банков
РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ (лот = 100000 RUR)					
01.04.97	35528	19647	19647	4.3700	16
02.04.97	30491	19524	19524	4.4000	13
03.04.97	17438	17438	17438	4.4000	14
04.04.97	66667	51342	51342	4.4300	11
***	150124	107951	107951	4.4000000000	14
УКР.ГРИВНА (лот=1000 UAH)					
01.04.97	183	135	183	17050.0000	12
02.04.97	725	283	333	17200.0000	13
03.04.97	1238	207	502	17950.0000	17
04.04.97	617	565	665	18000.0000	11
***	2763	1190	1683	17550.000000	13
ДОЛЛАР США (лот=1000 USD)					
01.04.97	1515	677	677	25050.0000	12
02.04.97	936	446	936	25250.0000	11
03.04.97	2005	2005	2005	25250.0000	11
04.04.97	2815	2815	2815	25430.0000	12
***	7271	4963	6433	25245.000000	12
НЕМЕЦКАЯ МАРКА (лот=1000 DEM)					
01.04.97	319	131	319	15020.0000	10
02.04.97	501	170	170	15100.0000	11
03.04.97	196	196	196	15100.0000	11
04.04.97	793	413	413	15180.0000	11
***	1809	910	1098	15100.0000000	11
ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК (лот=1000 CHF)					
04.04.97	55	55	55	17536.0000	1
***	55	55	55	17536.0000	1
28.03.97	965	582	582	14830.0000	10
***	3455	1971	1971	14638.0000000	10

*** – суммы; спроса, пр-ния и объема торгов средние; курс и число участников

СЛУЖБА ИНФОРМАЦИИ МВБ. Тел29-26-50, факс 29-25-56

ЛИЗИНГ

ЛИЗИНГУ БЫТЬ! ЕЩЕ РАЗ

Дмитрий МАШАРА

18 - 19 марта в Вене проходила первая международная конференция «Развитие лизинга в России». Правда, вопросы, предложенные участникам семинара для рассмотрения, выходили за рамки обсуждения состояния российского рынка лизинговых услуг. На встречу были приглашены представители стран Европейского сообщества и некоторых государств СНГ. Традиционно в работе конференции приняли участие и представители Беларуси.

Собрание открыли вице-президент Российской ассоциации лизинговых компаний Алексей Акиндинов и заместитель председателя Leaseurope д-р Йозеф Вейгл. Алексей Акиндинов отметил, что история лизинга в России начиналась в конце 1980-х годов, когда лизинговые операции стали использоваться крупными внешнеторговыми объединениями СССР. В 1990 г. здесь появились первые специализированные лизинговые компании, произошло выделение отделов лизинговых операций в организационных структурах российских коммерческих банков.

Сегодня в России действуют 4 законодательных и около 10 нормативных документов, регулирующих лизинговую деятельность. Однако единый, универсальный закон по лизингу так и не принят. По мнению Алексея Акиндинова, это ухудшает правовую атмосферу для развития этого рынка. Несмотря на то, что преимущества лизинга очевидны, говорить о его широком распространении в России пока рано. Так, по оценкам специалистов, доля лизинга в 1996 г. составила лишь 1% суммарных инвестиций, в то время как на Западе с использованием лизинга осуществляется 25 - 30% всех инвестиционных вложений. Такое положение российское правительство явно не устраивает, поэтому им запланирован целый ряд мероприятий по стимулированию инвестиционной активности, в результате которых доля лизинга в общем объеме инвестиций к 2000 г. должна увеличиться до 20%.

Тему оживления инвестиционного процесса и позиции правительственных организаций в этом вопросе продолжили заместитель министра экономики России Владимир Коссов и председатель комитета по экономике Государственной думы Юрий Маслюков. Старший сотрудник фирмы Coudert Brothers Дерек Блум отметил, что лизинг рассматривается российским правительством как потенциально эффективное средство привлечения необходимого капитала. А главным препятствием для развития российских лизинговых компаний по состоянию на осень 1996 г. остается общее состояние российской экономики, ограниченное число кредитоспособных арендаторов, а также относительно высокая стоимость долгосрочных кредитов российских финансовых учреждений. В целом же г-н Блум отметил, что макроэкономическая ситуация в России стабилизировалась, все условия для экономического роста и подъема лизинговой деятельности уже подготовлены.

О предпосылках, возможностях и перспективах развития лизинга в Беларуси рассказала заведующая отделом экономического развития Администрации президента Беларуси Галина Хотина. Она отметила, что лизинг в Беларуси возник как *«инициатива снизу»* еще в 1991 г. Сегодня, по ее словам, в стране насчитывается уже около 30 лизинговых компаний. Международный лизинг в Беларуси начал развиваться в 1992 г. В лизинг брали, главным образом, автотранспортные средства, отвечающие требованиям европейских международных перевозок.

В 1995 -- 1996 годах в Беларуси была проделана определенная работа в области налогообложения как внутренних, так и международных лизинговых операций. В это время решались вопросы кредитования банками лизинговых компаний, разрабатывались методы контроля финансового и экономического положения лизингополучателей. Правительством страны были приняты «Положение о лизинге на территории РБ», новая редакция Методических указаний о порядке учета лизинговых операций; Методические указания по исчислению налога на доходы и прибыль иностранных юридических лиц; изменен порядок начисления амортизации на полное восстановление основных фондов. По мнению Галины Хотиной, есть все основания утверждать, что 1996 г. стал переломным для лизинга -- в Беларуси была создана нормативно-правовая база, способствующая его развитию.

Генеральный директор финансово-лизингового дома банка «Украина» Александр Тимченко заявил, что в последнее время в Украине лизингу уделяется повышенное внимание. Банки начинают активно создавать лизинговые компании, а государство постепенно формирует правовые ниши для лизинговой деятельности. Особое значение придается развитию лизинга в агропромышленном секторе.

Однако лейтмотивом практически всех выступлений стала мысль о том, что лизинг -- это не панацея от всех экономических бед, полностью проблем инвестирования он не решит. Тем не менее это достаточно эффективный инструмент, позволяющий обеспечить производителя средствами производства в условиях дефицита бюджетных средств и отсутствия гарантий правительства. А если учесть, что при практически устоявшемся и зачастую переполненном товарном рынке лизинг способен помочь реализовать продукцию, можно с уверенностью утверждать, что перспективы у него есть.

КОНЪЮНКТУРА

АНАЛИЗ БЕЛОРУССКОГО РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В 1996 ГОДУ

Нелли КИРКОРОВА, президент объединения «Союз лизинговых предприятий»

Несмотря на общий спад инвестиционной активности в стране и фактическое прекращение значительных инвестиционных вложений в экономику, отдельные новые финансовые операции не исчезли, а объем их даже несколько увеличился. Это касается, например, лизинга.

В 1996 году лизинг в Беларуси развивался по двум направлениям: лизинг международный и внутренний. При *внутреннем* лизинге как лизингодатель, так и лизингополучатель являются резидентами Республики Беларусь. Специфика *международного* лизинга в нашей стране заключается в том, что лизингодателем выступает западноевропейская лизинговая компания, а лизингополучателем -- белорусская организация.

В прошлом году в большинстве сделок объектом международного лизинга были автотранспортные средства, предназначенные для международных перевозок. По сути, они являются иностранным инвестиционным вложением в экономику Беларуси. Причем эти инвестиции осуществляются без государственных гарантий и без непосредственного государственного организационного начала. Это направление лизинга полностью основано на инициативе и деесособности белорусских лизингополучателей.

Внутренние лизинговые операции проводились в основном за счет кредитных ресурсов белорусских банков. На рынке лизинговых услуг работало около 30 компаний, 18 из которых объединены в Союз лизинговых предприятий: «Приорлизинг», «Дукат-лизинг», «Белинтерфинанс», «Лизинговые операции», «Багач-лизинг», «Комплекс-лизинг», «Инвис-лизинг», «Траст-лизинг», «Инвест-лизинг», «Семрекс», «Лизинговые инвестиции», «Лизинг-сервис», «Витком-лизинг», «Лотос», «Солли», «Лотэр-лизинг», «Природоохранные технологии», «Белинтерлизинг». Причем на долю этих предприятий приходилось более 80% общего объема лизинговых операций.

Приведенные ниже цифры характеризуют внутренний рынок лизинговых услуг, представленный членами объединения «Союз лизинговых предприятий».

В 1996 году лизинговые компании приобрели и передали в лизинг основных средств на сумму BLR 236789 млн. (в том числе недвижимость -- 15%, оборудование -- 85%).

Операции по лизингу недвижимости относятся к наиболее сложным и капиталоемким: и не в каждой стране такие операции проводят. Этот новый быстроразвивающийся рынок лизинговых услуг в последние годы особенно активно расширялся в Италии и Франции. Беларусь -- одна из немногих европейских стран бывшего соцлагеря, которая на протяжении уже нескольких лет проводит операции такого рода. Пионером в этой области стал «Приорлизинг». Именно он -- автор основной схемы проведения лизинговой операции с недвижимостью. В 1994 году фирма заключила первый лизинговый договор на строительство офисного здания «Приорбанка».

В 1996 году лизингом недвижимости занимались следующие компании: «Приорлизинг», «Дукат-лизинг», «Лизинговые операции», «Багач-лизинг», «Инвест-лизинг», «Лизинг-сервис». Примерно 2/3 объема сделок по недвижимости, заключенных в 1996 году, приходится на «Инвест-лизинг» и «Приорлизинг». «Багач-лизинг» и «Лизинг-сервис» занимают второе и третье места. На них приходится по 16% общего объема сделок по недвижимости.

Как и в предыдущие годы, в 1996 году по лизингу строились в основном офисные здания, приобретались и ремонтировались офисные помещения. Однако малая приватизация в торговле породила новый вид лизинговых сделок, в которых объектами стали магазины. Так, «Лизинг-сервис» приобрел на аукционе магазин, расположенный на проспекте Ф.Скорины, и передал его в лизинг СП «Белвест» для организации фирменной торговли. Анализируя эту лизинговую операцию, члены Союза лизинговых предприятий осмысливают нюансы лизинга магазинов, накапливают опыт проведения такого рода сделок. Можно предположить, что по мере проведения малой приватизации сектор рынка недвижимости будет расти за счет лизинга магазинов, парикмахерских, фотоателье и т.д. Такого рода сделки с недвижимостью будут играть значительную роль.

На рынке лизинговых услуг лизинг оборудования составляет 85%. Эти операции менее капиталоемкие по сравнению с лизингом недвижимости. В 1996 году наибольший капитал в лизинг оборудования был вложен «Белинтерфинансом» (BLR 62282 млн.). Ему принадлежит 30% данного сегмента рынка лизинговых услуг. Второе место по этому показателю занимает «Приорлизинг» (28%), третье -- «Дукат-лизинг» (13%), четвертое -- «Лизинговые операции» (6%), пятое -- «Багач-лизинг» (4%), шестое -- «Инвест-лизинг» (3,7%), седьмое -- «Траст-лизинг» (3%), восьмое -- «Семрекс» (2%), девятое и десятое -- «Лотос» и «Комплекс-лизинг» (по 1,6%).

Как и в предыдущие годы, в 1996 году лизинг компьютеров и оргтехники лидирует в секторе лизинга оборудования. На его долю приходится 45% этого рынка. В 1996 году увеличилось количество машин и промышленного оборудования, сдаваемого в лизинг, -- (34%). 10% занимает лизинг автомобилей. Отрадно, что в лизинг стали сдавать дорожно-транспортные средства. Этим видом лизинга занимается компания «Лотос».

Лизингом компьютеров и оргтехники занимаются все лизинговые компании Союза лизинговых предприятий. Бесспорным лидером в этой области является «Приорлизинг». Он владеет 60% этого вида рынка. 10% рынка компьютеров и оргтехники принадлежит «Дукат-лизингу», 7% -- «Багач-лизингу», по 5% -- «Лизинговым операциям» и «Траст-лизингу».

Основной специализацией «Белинтерфинанса» является лизинг машин и промышленного оборудования. Такой вид сделок составляет 93% от всех операций, проводимых в 1996 году этой лизинговой компанией. В прошлом году она единственная предоставила в лизинг сельскохозяйственным организациям сельхозтехнику.

Десятка сильнейших лизинговых компаний, составленная в зависимости от объема имущества, сданного в лизинг в 1996 году, выглядит следующим образом:

N п/п	Лизинговая компания	Объем сдел.млн.руб.	% рынка
1	«Приорлизинг»	68465	29
2	«Белинтерфинанс»	62282	26
3	«Дукат-лизинг»	26934	11
4	«Инвест-лизинг»	18976	8
5	«Багач-лизинг»	14177	6
6	«Лизинговые операции»	12902	5
7	«Лизинг-сервис»	8184	3
8	«Траст-лизин»	6393	2
9	«Инвис-лизинг»	4686	2
10	«Семрекс»	3705	2

Всего за 1996 г. в форме лизинга инвестировано 2,8% общих инвестиций в стране.

ПЕЙДЖИНГ-СИСТЕМА «ВЕССО-БЕЛ»: ДВА ГОДА НА БЕЛОРУССКОМ РЫНКЕ

О пейджерах (миниатюрных радиоприемных устройствах) жители Беларуси знают не понаслышке. Уже тысячи белорусов разных социальных групп -- от бизнесменов до военных -- постоянно пользуются услугами пейджинг-связи. Среди немногочисленных пейджинговых компаний, зарегистрированных в Минске, особо хотелось бы выделить совместное предприятие «Вессо-Бел», которое за два года работы стало одним из лидеров в своей отрасли.

Что позволило компании «Вессо-Бел» добиться столь значительных успехов на рынке пейджинговой связи? Прежде всего это современное оборудование, изготовленное всемирно известной фирмой «Моторола». Немаловажно также, что мощные передающие устройства «Вессо-Бел» расположены в самой высокой точке Минска, что позволяет охватить мобильной связью территорию в радиусе в 70 км от центра столицы. Кроме того, компания уже сегодня предлагает своим абонентам обслуживание в Москве и крупнейших городах России, а в ближайшее время охватит пейджинг-связью областные центры Беларуси.

В принципе, привлекательные моменты обслуживания в компании «Вессо-Бел» можно перечислять долго. Поэтому ограничимся лишь несколькими из них.

Информационные каналы. Абоненты «Вессо-Бел», помимо личной информации, ежедневно получают на свои пейджеры курсы валют в банках Минска и Нацбанке, итоги торгов на минской и московской межбанковских биржах, прогноз погоды, астропрогноз и много другое.

Групповой вызов. Удобная услуга для крупных организаций, позволяющая руководителю оперативно оповещать всех сотрудников одновременно.

Удаленный терминал. Специалисты компании «Вессо-Бел» предоставляют специальную программу, с помощью которой можно через модем отправлять информацию для своих сотрудников, минуя операторский центр.

Гарантия. Все абоненты «Вессо-Бел» имеют бесплатное гарантийное обслуживание в течение года.

Конфиденциальность. В целях защиты интересов абонентов пейджинг-система «Вессо-Бел» гарантирует абсолютную недоступность передаваемой информации для всех, кроме абонента, которому она предназначена.

Именно благодаря вышеперечисленным достоинствам клиентами компании «Вессо-Бел» стали многие банки, коммерческие фирмы, госпредприятия, властные и силовые структуры, а также тысячи частных лиц.

Компания «Вессо-Бел» считает своей первоочередной задачей сделать пейджеры массовым и общедоступным средством мобильной связи.

Ознакомиться с услугами компании можно в центральном офисе «Вессо-Бел» по адресу: Минск, ул. Мельникайте, 2, 7-й эт.; тел./факс 220-78-69 (3 линии).

Сергей Большаков

СОСЕДИ

РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ И ЛИЗИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УКРАИНЕ

Александр ТИМЧЕНКО, генеральный директор финансово—лизингового дома банка «Украина»

В последнее время в Украине растет интерес к лизингу: коммерческие банки активно создают специализированные лизинговые компании, а государство начало формирование правовой ниши для лизинговой деятельности. В конце 1996 года Верховным Советом Украины в первом чтении принят законопроект «О лизинге». Однако активность лизингодателей в Украине остается все еще крайне низкой. Это объясняется рядом причин, главная из которых -- отсутствие благоприятного нормативно-правового поля для лизинговой деятельности. Кроме того, деятельность различных групп лизингодателей сдерживается особыми причинами.

Б*анки-резиденты* согласно украинскому законодательству имеют право выполнять лизинговые операции только за счет собственных средств, что для них не представляет особого интереса, так как, будучи депозитными учреждениями, они в основном ориентированы на выполнение коммерческих операций за счет привлеченных средств (вкладов). Поэтому лизинговые сделки осуществляются банками, как правило, вынужденно, в случаях, когда они принимают на свой баланс имущество клиентов, служившее залоговым обеспечением просроченных ссуд. Здесь лизинг выступает в качестве технического инструмента, позволяющего взыскать просроченную задолженность путем использования залога.

Развитию «банковского» лизинга в некоторой степени препятствует и то, что для осуществления лизинговых операций банки должны получать отдельную лицензию Национального банка.

Украинские *предприятия-производители* машин и оборудования, безусловно, видят в лизинге перспективу продвижения своей продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Особый интерес к лизингу у производителей транспортных средств (самолеты, автобусы, троллейбусы и морские суда) и сельскохозяйственной техники (тракторы, комбайны). Однако эти предприятия сейчас сами находятся в тяжелейшем финансовом положении и из-за отсутствия оборотных средств не могут финансировать приобретение своей продукции на условиях лизинга. Поэтому примеры эффективного лизинга «от производителя» единичны.

Аналогична ситуация с *самостоятельными лизинговыми компаниями*, создание которых не было прочно связано с надежным источником финансирования лизинговых сделок (банком, страховой или инвестиционной компанией). Такие лизинговые компании, как правило, прекращали активную деятельность вскоре после создания или трансформировались в торговые предприятия.

Для зарубежных лизингодателей (банков, лизинговых компаний, предприятий-производителей) есть две возможности предоставления лизинговых услуг на украинском рынке. Первая -- через инвестирование в лизинговый бизнес в Украине и ведение лизинговой деятельности в статусе резидента Украины. Вторая -- путем осуществления международных лизинговых сделок в статусе нерезидента. В обоих случаях, особенно во втором, основными факторами, сдерживающими деятельность зарубежных лизингодателей на украинском рынке, являются:

-- недостаточное знание особенностей рынка и сложность оценки местных рисков;

-- отсутствие разветвленной сети, необходимой для осуществления экспертизы и мониторинга лизинговых сделок;

-- нестабильность и несовершенство законодательной базы.

В то же время следует отметить, что только на лизинговом сегменте рынка финансовых услуг в Украине практически отсутствуют специальные ограничительные процедуры и требования для работы нерезидентов. Между тем в Украине действуют жесткие ограничения на банковскую деятельность, осуществляемую либо финансируемую нерезидентами (ограничен допуск на рынок, лицензируется деятельность, установлены пороговые условия для инвестирования). Не менее жесткие требования предъявляются к деятельности нерезидентов на рынке страховых услуг (запрещен прямой доступ нерезидентов на рынок, действуют жесткие ограничения на участие иностранного капитала в украинских страховых компаниях).

Наибольшее распространение в Украине получил международный лизинг грузовых автомобилей, морских и воздушных судов, а в последнее время и компьютерной техники. Лизинговые условия поставки машин и оборудования предлагаются компаниями RENAULT, DAF, SCANIA, IBM, HP и др.

Лизинговые предложения зарубежных компаний отличаются от предложений внутреннего рынка более низкой стоимостью услуг, а также значительно большей продолжительностью периода лизинга. При этом в большинстве случаев (в отличие от получения иностранного кредита) не требуется предоставления гарантий правительства или гарантий первоклассных зарубежных банков.

В целом, ситуация на рынке лизинговых услуг Украины характеризуется существенным превышением спроса над предложением и наметившейся тенденцией к преимущественному развитию международной формы лизинга. Она объясняется особенностью правового регулирования лизинговых услуг в Украине.

При сохранении этой тенденции и слишком медленном совершенствовании национального лизингового законодательства можно прогнозировать в будущем повышенный интерес украинских банков и лизинговых компаний к осуществлению лизинговой деятельности в Украине с территории других стран, имеющих более благоприятное лизинговое, налоговое и инвестиционное законодательство, путем создания там лизинговых филиалов (дочерних компаний).

Правовое регулирование лизинговой деятельности в Украине

Резиденты

Лизинговая деятельность, осуществляемая в любой организационной форме, кроме банковской, не лицензируется. Коммерческим банкам для осуществления лизинговых операций требуется получение специальной лицензии НБУ. Принятым в первом чтении проектом закона «О лизинге» введение лицензирования лизинговой деятельности не предусмотрено.

В действующем законодательстве отсутствуют специальные ограничения или другие требования, касающиеся иностранного участия в капитале украинских лизинговых компаний. Нет также особых требований к величине уставного капитала лизинговых компаний.

Не требуется и не предусмотрена проектом закона регистрация и лицензирование в будущем лизинговых договоров, за исключением случаев, когда в лизинг передается государственное имущество или когда лизингодателем по договору международного лизинга выступает резидент Украины.

Сегодня отсутствуют какие-либо налоговые льготы для лизинговых операций, кроме возможности отнесения на себестоимость продукции (услуг) лизингополучателя всей суммы лизинговых платежей. Однако для лизингодателя отнесение лизинговых платежей на затраты в каждом периоде ограничивается действующими нормами амортизационных отчислений. Специальный льготный режим ускоренной амортизации для лизингового имущества не установлен.

Существенно снижает привлекательность лизинга в сопоставлении с банковским кредитом взимание НДС со всей суммы лизинговых платежей, особенно в случае передачи в лизинг импортного оборудования, покупка которого напрямую лизингополучателем освобождалась бы от уплаты этого налога.

Проектом закона предусмотрено освобождение лизингополучателя от уплаты НДС по лизинговым услугам.

Для лизингодателей и кредиторов, финансирующих лизинговые сделки, предполагается ввести льготную ставку налогообложения прибыли от лизинговых операций, которая на 10 процентных пунктов должна быть ниже базовой ставки налогообложения прибыли предприятий (в настоящее время -- 30%). Очевидно, что развитие лизинговой деятельности в Украине во многом будет зависеть от принятия этого закона.

Нерезиденты

Доступ нерезидентов на рынок лизинговых услуг Украины для осуществления операций международного лизинга свободен от каких-либо специальных ограничений. Зарубежные лизинговые компании, банки и другие предприятия заключают и осуществляют с резидентами Украины лизинговые сделки без лицензирования как их деятельности в Украине, так и самих лизинговых договоров. От резидентов-лизингополучателей, участвующих в договорах международного лизинга, также не требуется получения каких-либо разрешений и лицензий, так как лизинговые операции, осуществляемые из-за рубежа, по международной классификации не относятся к операциям, которые оказывают влияние на сальдо платежного баланса страны. Это делает международный лизинг более привлекательной формой финансирования, чем иностранный кредит.

Международные лизинговые сделки, заключенные на срок свыше одного года, рассматриваются украинским законодательством по аналогии с торговыми. Поэтому уплату таможенных пошлин на лизинговое имущество нужно производить при его ввозе на таможенную территорию Украины. Аналогичные требования применяются и к уплате НДС в случае, если лизинговое имущество принадлежит к товарной группе, не освобожденной от его уплаты.

Проектом закона предусматривается изменение процедуры уплаты таможенных пошлин и НДС по лизинговому имуществу, поступающему из-за рубежа. Соответствующие налоги и пошлины будут уплачиваться в момент перехода права собственности на имущество лизингополучателю и исходя из остаточной его стоимости на момент перехода. Такие изменения сделают международный лизинг еще более привлекательным.

По украинскому законодательству прибыль, получаемая нерезидентами от лизинговых операций в Украине, при репатриации облагается налогом в размере 15%, кроме случаев, когда величина этого налога определена соответствующими двусторонними межгосударственными соглашениями об устранении двойного налогообложения.

В целом, исходя из оценки нормативно-правовой базы, финансирование украинских предприятий на условиях международного лизинга следует рассматривать как одно из наиболее эффективных и надежных направлений для вложения иностранного капитала.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ

НА ЕВРОПЕЙСКИЕ ДОРОГИ БЕЗ ЕВРОПЕЙСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ ПУТЬ ЗАКАЗАН

Галина ХОТИНА, зав. отделом экономического развития Администрации президента РБ

Международный лизинг в Беларуси начал развиваться с 1992 года. Сегодня в лизинг берутся главным образом автотранспортные средства, отвечающие требованиям европейских международных перевозок. Деловые контакты развиваются в основном с немецкими и австрийскими лизинговыми компаниями (Mercedes-Benz, Schmitz-Anhaendge, Mictfinanz, Cogelis-lising).

В 1992 -- 1994 годах автотранспортные средства получали в лизинг крупные автопредприятия государственной формы собственности и совместные предприятия. При этом основными лизингополучателями на территории Беларуси были, около десяти субъектов хозяйствования. Они в свою очередь передавали полученный подвижной состав своим филиалам или предприятиям-смежникам, связанным с генеральным лизингополучателем трудовыми отношениями «экспедитор -перевозчик». Как экспедитор-работодатель генеральный лизингополучатель фактически определял и контролировал финансовое положение своих предприятий-перевозчиков, а также загрузку и техническое состояние лизингового оборудования.

Начиная с 1994 года, по мере преобразования государственных предприятий в акционерные, с появлением коммерческих структур на рынке международных транспортных услуг лизингополучателями стали и организации негосударственной формы собственности. Потенциальные финансовые возможности таких предприятий, особенно коммерческих организаций, выступающих в качестве лизингополучателей, значительно ограничены -- они в состоянии брать в лизинг не более пяти автопоездов. Для европейских лизинговых компаний это -- небольшая сделка, они идут на нее неохотно. Поэтому белорусские коммерческие организации получают оборудование в лизинг через западных посредников -- своих экспедиторов.

Международные лизинговые операции в основном осуществлялись при следующих условиях:

-- в лизинг брались транспортные средства в количестве от 10 до 30 единиц;

-- срок лизинга -- от 3 до 4,5 лет;

-- предоплата составляла в большинстве своем 15-30% стоимости оборудования, причем размер предоплаты зависел не от величины сделки, а от надежности лизингополучателя;

-- срок поставки лизингового оборудования после получения предоплаты -- от трех до шести месяцев;

-- лизинговые платежи выплачивались ежеквартально;

-- отношение суммы лизингового договора к стоимости лизингового оборудования составляло от 1,15 до 1,25;

-- только некоторые лизингодатели осуществляли страхование лизинговых сделок;

-- как правило, страхование предмета лизинга осуществлялось лизингополучателем в пользу лизингодателя;

-- споры между участниками лизингового договора разрешались по законам страны лизингодателя и в стране лизингодателя.

Сегодня в Беларуси эксплуатируется более 1000 тягачей и 1500 полуприцепов, взятых по договорам лизинга. Они послужили материальной основой для зарождения новой сферы деятельности в стране -- международных перевозок. Практически все автопредприятия, обновившие при помощи международного лизинга свой технический парк, обеспечили рост технико-экономических показателей.

Однако в организации и проведении международного лизинга в Беларуси есть и ряд недостатков:

-- договоры составлены без полного учета требований законодательства Беларуси, в связи с чем у некоторых лизингополучателей возникают конфликты с налоговой инспекцией;

-- отсутствует субъект, отслеживающий изменения в законодательстве Беларуси на протяжении срока лизингового договора и грамотно вносящий изменения в лизинговые договоры;

-- нет лизингодателя или его представителя, который осуществлял бы взаимодействие с лизингополучателем на территории Беларуси на протяжении срока договора;

-- отсутствует контроль за переданными в лизинг транспортными средствами;

-- отсутствует контроль за финансовым состоянием лизингополучателя на протяжении всего срока лизингового договора.

Все эти недостатки приводят к неустойчивости лизинговых сделок. Их вполне можно было бы устранить, если бы иностранные лизингодатели работали в тесном контакте с белорусскими лизинговыми компаниями, которые хорошо знают законодательство страны, отслеживают изменения в налогообложении и нормативных документах и уже выработали методы работы в условиях экономического кризиса и инфляции.

Белорусские лизинговые компании могли бы взять на себя следующие функции:

-- рекламная деятельность;

-- маркетинговые исследования;

-- анализ деятельности предприятий (организаций) -- потенциальных лизингополучателей;

-- формирование пакета заявок на получение в лизинг транспортных средств, технологического оборудования и других предметов лизинга;

-- мониторинг лизинговой сделки на протяжении срока договора;

-- организация доставки предмета лизинга в Беларусь, уплата пошлин, сборов на границе, оформление таможенных документов, передача объектов лизингополучателям.

В нынешних условиях международный лизинг на территории Беларуси может успешно развиваться только при условии совместных усилий международных и белорусских лизинговых компаний.

НОВОСТИ

СДЕЛАЕМ СКИДКУ НА СУБЪЕКТИВНОСТЬ

Гродненской налоговой инспекцией в минувшем году было проверено 5357 предприятий области. Нарушения финансовой и налоговой дисциплины выявлены у 3515 субъектов хозяйствования.

Из проверенных 16538 граждан-предпринимателей 8808 человек работали с нарушениями. В течение 1996 года в правоохранительные и судебные органы налоговая инспекция направила материалы 2816 проверок, по которым возбуждено 175 уголовных дел. К административной ответственности привлечено 3431 должностное лицо и 17558 предпринимателей, которым выставлено 4,7 млрд.руб.штрафов.

По результатам проверок только гродненской налоговой инспекцией в 1996 году дополнительно в доход государства перечислено 337,2 млрд.руб., что соизмеримо с доходной частью бюджета Гродно (373,9 млрд. руб.).

ВЕСНА В КАИРЕ

В конце марта делегация Беларуси приняла участие в выставке, проводившейся в столице Египта -- Каире. В состав делегации входили представители многих предприятий, в том числе Могилевского автозавода им.Кирова, СП «Белпак», ПО «Химволокно», АП «Моготекс», АП «Красный металлист» и др.

Особый интерес египтян вызвала продукция Могилевского автомобильного завода. Торговую марку МоАЗа здесь помнят еще со времен возведения Асуанской плотины, потому в египетскую заявку были включены скреперы, погрузчики и самосвалы. Нынешний интерес к белорусской продукции обусловлен началом строительства в Египте нового водного канала «Нил-2», общая сметная стоимость работ на котором превысила $120 млрд. При этом представители министерства экономики Египта подтвердили, что белорусские предприятия будут допущены к участию в тендере на поставку оборудования для строительства.

ПО «Моготекс» и СП «Сопотекс» нашли в Каире возможных поставщиков хлопка для своих производств. Если лабораторные анализы подтвердят, что по качеству египетский хлопок не уступает узбекскому, то поставки начнутся уже в нынешнем году.

В ходе визита были также подписаны правительственные соглашения между Египтом и Беларусью о защите инвестиций и сотрудничестве в области науки и образования.

НА БЕРЕГАХ РЕЙНА С БЕЛАРУСЬЮ ЕЩЕ СВЯЗЫВАЮТ НАДЕЖДЫ

Готовясь к проведению Дней экономики земли Северный Рейн-Вестфалия (ФРГ) в Минске, столицу Беларуси посетил управляющий Промышленно-торговой палаты (ПТП) г.Бонна г-н Ульрих. Как известно, встреча деловых кругов двух стран запланирована на 21-23 апреля.

Кроме деловых переговоров и встреч, в рамках Дней экономики земли Северный Рейн-Вестфалия состоится презентация аналитического издания на немецком и русском языках «Отраслевой портрет Республики Беларусь», подготовленного ПТП Бонна и администрацией свободной экономической зоны «Брест». Предполагается, что на открытии мероприятия выступят статс-секретарь министерства экономики земли Северный Рейн-Вестфалия, а также министры внешних экономических связей и предпринимательства и инвестиций Беларуси.

По словам г-на Ульриха, ПТП Бонна в ближайшее время планирует открыть в столице Беларуси постоянно действующее представительство 8-15 германских фирм, которое будет работать в рамках Контактного бюро Северной Рейн-Вестфалии. ПТП Бонна намерена также провести ряд семинаров по повышению квалификации специалистов белорусских экспорто-ориентированных предприятий по программе консультационной помощи «Трансформ».

СИСТЕМА ЭКСПОРТНОГО КОНТРОЛЯ ЗА АМЕРИКАНСКИЙ СЧЕТ

На недавнем совещании представителей США и Беларуси, проходившем в рамках двустороннего соглашения по оказанию содействия в установлении системы экспортного контроля в Беларуси, была уточнена спецификация технических и программных средств, поставляемых для развития системы лицензирования и таможенной системы экспортного контроля.

Американская делегация прибыла в Минск для дальнейшего выполнения соглашения, окончательного согласования поставок и установки оборудования для завершения работ по автоматизации таможни и созданию системы лицензирования. По словам представителей МВЭС, американские эксперты провели переговоры в ГТК, центральной таможне, Центре подготовки специалистов по экспортному контролю Института национальной безопасности, МИД.

Зарубежные эксперты высоко оценили результаты сотрудничества США и Беларуси в области экспортного контроля и степень подготовки белорусской стороны к завершению работ по созданию этой системы на своей территории.

Судя по всему, это будет одна из последних программ технической помощи Соединенных Штатов после заметного охлаждения американо-белорусских отношений.

Отдел информации «БДГ»

ПОДРОБНОСТИ

ДОРОЖНЫЙ ЗНАК — «ТУПИК»

Светлана КАЛИНКИНА

Не секрет, что основные поступления в бюджет Беларуси при том, что республика наша богата на «сборочные цеха», обеспечивало лишь несколько предприятий. Экономический кризис на этих производствах сделал существенную брешь в государственной казне, поставил на грань краха множество смежных производств, с которыми промышленные гиганты работали по производственной кооперации. И проблема-то не всегда в том, что производимая продукция не находит своего покупателя: платежеспособность субъектов хозяйствования столь низка, что они просто не могут позволить себе обновлять основные фонды. Чтобы хотя бы частично решить эту проблему на Минском автомобильном заводе, -- одном из традиционных кормильцев государственного бюджета -- в сотрудничестве с банкирами была разработана программа продажи техники в лизинг. Согласно расчетам ее осуществление может позволить предприятию увеличить объем сбыта продукции уже в 1997 году на 15-20%.

О ситуации на Минском автомобильном «БДГ» рассказывала, пожалуй, больше, чем какое-либо иное издание. Причины тяжелого финансового положения предприятия, несмотря на множество больших и малых нюансов, просты, как грабли: резкое снижение объемов производства (по сравнению с концом 80-х) и сбыта автомобильной техники в условиях постоянного роста цен на сырье, материалы и комплектующие, завышенного уровня тарифов на энергоносители увеличили издержки производства, что привело к росту цен на автомобильную технику, постепенно вывело ее за пределы покупательной способности потребителя, снизило конкурентоспособность и вернулось бумерангом на само предприятие в виде отсутствия заказов, покупателей, оборотных средств и т.д. и т.п. При этом абсолютно все маркетинговые исследования указывают на наличие по-прежнему высокой степени потребности в автотехнике МАЗа на всех основных рынках сбыта продукции завода. Но оптимизма сразу поубавится, если проанализировать положение с платежеспособностью этого спроса: автотранспортные предприятия Беларуси и России работают с невысоким уровнем рентабельности при резком дефиците средств, которые могут быть использованы на обновление парков. (По данным Белорусской ассоциации международных перевозчиков рентабельность при выполнении автомобильных перевозок не превышает сегодня 10-15%).

Именно поэтому продукция завода сегодня продается преимущественно без использования продаж за деньги. Общий уровень продаж по бартеру, зачету финансовых обязательств за векселя и другие труднореализуемые ценные бумаги составляет более 85%, что приводит к острому дефициту оборотных средств, снижает возможности завода по техническому перевооружению производства и модернизации выпускаемой техники, к дополнительной потере конкурентоспособности.

Но любая пустая ниша на рынке рано или поздно заполняется. За время, пока МАЗ барахтался в клубке собственных проблем, его начали теснить западные фирмы, такие как «Мерседес», «Вольво», «Ивеко», «Скания», «Рено» и др. Ведь эти производители имеют возможность поставлять свою продукцию в страны СНГ с использованием нетрадиционных для нашего рынка форм продаж -- гибкой системы скидок, явного ценового демпинга. И если еще три года назад специалисты лишь указывали на возможность подобных действий со стороны конкурентов, то теперь они уже констатируют, что обновление парков автотехники в основных транспортных организаций СНГ, обслуживающих междугородные и международные перевозки, все чаще ведется за счет техники иностранного производства, в том числе бывшей в употреблении. Ее доля в настоящее время составляет до 30% и имеет устойчивую тенденцию роста.

Не откроем Америки, если скажем, что активному проникновению западных компаний на рынок, традиционно «принадлежавший» МАЗу, способствует широко используемая передача автотехники в пользование на основе лизинговых контрактов, которые сегодня являются одним из основных источников поступления иностранного подвижного состава на рынки СНГ. При этом техника предлагается в лизинг под 5-12% годовых на три и более лет. Так что отсутствие аналогичных предложений от белорусских лизинговых компаний, в том числе и со стороны непосредственно МАЗа, в конечном счете может привести к ликвидации спроса на отечественный подвижной состав. И все же финансовый инструмент, подкрепленный достаточным количеством ресурсов для реализации конкурентных иностранному лизингу предложений, в Беларуси до настоящего времени отсутствует.

Схема, порожденная Минским автомобильным заводом в сотрудничестве с «Приорбанком» и фирмой «Приорлизинг» и одобренная Министерством промышленности, выглядит следующим образом:

1.Национальный банк выделяет долгосрочный целевой кредит на льготных условиях уполномоченному банку («Приорбанк» предлагает свою кандидатуру). Оптимальный срок кредита 3-5 лет. Ставка кредитования до 8-10% годовых в условном валютном эквиваленте.

2. Уполномоченный банк открывает кредитную линию лизингодателю («Приорлизинг») под льготный процент плюс кредитная маржа банка (не более 0,5% годовых).

3. Лизингодатель и потребитель заключают договор поставки, по которому: 25% стоимости объекта лизинга (автомобиля) в качестве предоплаты перечисляется потребителем на счет Минского автомобильного; 50% стоимости перечисляется МАЗу в счет открытой кредитной линии уполномоченным банком; 25% стоимости объекта лизинга кредитуется Минским автозаводом, при этом возмещение этой части стоимости Минский автозавод делегирует лизингодателю, который включает ее в лизинговые платежи с учетом ставки в 1-2% годовых.

4. Потребитель, получивший технику, погашает лизингодателю в течение определенного договором срока 75% стоимости техники плюс проценты за пользование кредитом и лизинговую ставку. В свою очередь лизингодатель погашает кредит уполномоченному банку -- 50% и МАЗу -- 75% с процентами за пользование кредитом. А уполномоченный банк возвращает Нацбанку целевой кредит с процентами за пользование.

5. Автомобиль страхуется в страховой компании за счет лизинговой ставки, и, казалось бы, схема ясна.

Но все дело в том, что потребность в финансовых средствах за счет льготного целевого кредита для обеспечения годового объема лизинговых продаж (50% от стоимости объекта лизинга) составляет от 400 до 700 млрд.руб. На посевную, на погашение задолженности по зарплате, на президентские самолеты, вертолеты и катеры -- то есть на проедание -- страна такие деньги найти может. Под конкретный производственный проект -- нет.

Так, Министерство финансов, рассмотрев по поручению правительства предложения Минпрома об организации лизинговых продаж автомобильной техники «БелавтоМАЗ», уведомило, что *«не возражает против продажи субъектам хозяйствования автомобильной техники на условиях долгосрочной аренды по предложенной схеме за счет кредитных ресурсов банков с учетом их финансовых возможностей. Источниками формирования фонда лизинговых компаний на указанные цели могут быть кредитные ресурсы банков, а также собственные средства заинтересованных сторон. Выделение бюджетных средств в сложившихся условиях не представляется возможным»*.

Аналогичный ответ поступил и из главного банка страны: *«Национальный банк не может дать свое согласие на участие в сделке эмиссионным кредитом, поскольку это противоречит его целям и задачам. В соответствии с Законом РБ «О Национальном банке» предусмотрена возможность только краткосрочного кредитования коммерческих банков. Долгосрочное кредитование, исходя из действующего законодательства, возможно лишь в особых случаях на поддержку целевых программ»*.

При этом каждый из «государственных умников» высказывает свои пожелания к проекту по алгоритму: мы помочь не можем, но вы сделайте так-то. Так, Национальный банк считает, что *«поскольку лизинг представляет собой форму имущественного (товарного) кредита и является альтернативным банковскому кредитованию, лизингополучатель будет иметь преимущества, получая машины, оборудование (другое имущество) по лизингу по сравнению с обычными формами финансирования и кредитования только в сделках с участием лизингодателей, располагающих главным образом собственным уставным капиталом без привлечения банковских кредитов»*. То есть фирма «Приорлизинг» это, мягко говоря, не совсем та фирма, которая может выступать лизингодателем техники, произведенной крупнейшим промышленным предприятием Беларуси. Кстати, именно «Приорлизинг» в самые сложные для Минского автомобильного времена, в 1991--1992 гг., поставил по лизингу МАЗу промышленное оборудование на $1 млн., и именно компания «Приорлизинг», вопреки всему, первой начала осваивать опыт по продаже на условиях лизинга автомобильной техники (таким образом продано более 400 единиц). И потому абсолютно логично, что именно «Приорлизинг» был предложен в качестве «базовой фирмы».

Не по душе «макроспецам» и «Приорбанк». Дескать, коль нет у этого банка собственных возможностей для открытия такой кредитной линии -- то и говорить о нем не стоит. Никто сегодня даже не вспоминает, с молчаливого согласия каких ведомств была осуществлена фактическая монополизация банковской системы, какие методы руководства банками применялись и почему все белорусские банки -- в том числе работающие на государственных льготных ресурсах -- по итогам 1995-1996 гг. резко ухудшили свои показатели. Государство взяло под свой контроль финансовые потоки и монополизировало крупнейшие банки, но денег в стране от этого больше, как известно, не стало. Так что кивать теперь на собственные возможности банкиров в крупном кредитовании -- это просто цинизм.

Вызывает опасения в правительственных кабинетах и возможность проведения за счет собственных средств лизингополучателя предварительной оплаты МАЗу в размере 25% стоимости автомобилей, являющихся объектом лизинга. При этом ссылка делается на то, что в стране *«наличие всеобщих взаимных неплатежей, а за счет кредитов банков предварительные платежи запрещены, следовательно, может возникнуть разрыв в этом звене лизинговых отношений»*. Тут сразу хочется спросить, из какого «умного ведомства» Минский автомобильный должен пригласить спецов, чтобы они при этой ситуации нашли возможности для продажи техники со 100-процентными условиями оплаты?..

Кстати, на сегодняшний день годовая потребность основных белорусских потребителей автомобильной техники Минского автомобильного завода составляет:

-- Министерство сельского хозяйства -- 1000 единиц;

-- предприятия, осуществляющие международные перевозки и входящие в Белорусскую ассоциацию международных автомобильных перевозчиков, -- 500;

-- Министерство транспорта и коммуникаций -- 500;

-- Министерство жилищно-коммунального хозяйства -- 250.

Итого 2250 единиц техники. Все эти ведомства (за возможным исключением предприятий системы Минсельхозпрода, которым не по силам даже первоначальный 25-процентный взнос) подтвердили свою готовность закупать технику МАЗа по лизингу. Но зачем нам «МАЗы»? В конце концов, видим же мы их пока на белорусских дорогах... Пока видим.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ И РЕКЛАМНОЕ ОБОЗРЕНИЕ «БЕЛОРУССКОЙ ДЕЛОВОЙ ГАЗЕТЫ»

Конъюнктура

7 апреля 1997 года | РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ: ОБЗОРЫ, СОВЕТЫ, КАЧЕСТВО, ЦЕНЫ

ОБЗОР

Апрель только начался — и уже «весело»

Мировые рынки: «триллер о кофе» — дубль два

Наметившееся было снижение цен на **кофе** (на *LIFFE* 24 марта котировки снизились на $123), похоже, очень не понравилось ассоциации стран--экспортеров этого продукта. Результатом стало заявление технологической комиссии этой организации, которое вызвало у трейдеров настоящую панику. Согласно заявлению, поставки кофейных зерен в этом сезоне будут сокращены по сравнению с прошлым годом примерно на 27.600 т (около 2,5% от общего объема экспорта кофе членами ассоциации). Казалось бы, это не так и много, однако дефицит на рынке ощущается уже сейчас, и если объявленное сокращение действительно произойдет – ситуация может просто выйти из-под контроля. Не трудно представить, как повели себя трейдеры в такой ситуации -- началась лихорадочная скупка контрактов. В результате на торгах *LIFFE* 26 марта котировки «робусты» почти достигли прежнего уровня. С 28 по 31 марта биржи США и Западной Европы были закрыты по случаю празднования Пасхи, а в предпраздничный день торги шли довольно вяло, и цена на кофе поднялась незначительно. После праздника рост цен пошел с новой силой: 2 апреля майский фьючерс стоил 1641 $/т.

А вот в США на торгах *CSCE* трейдеры решили и накануне Пасхи не расслабляться. Превзойти предыдущий ценовый рекорд (1,6905 $/фунт – 20 марта) им удалось. 27 марта фунт «арабики» стоил на *CSCE* $1,89. После праздника рост цен продолжился: котировки «арабики» 2 апреля достигли 1,943 $/фунт (майский фьючерс).

С учетом того, что запасы «арабики» на складах в настоящее время почти в 2 раза ниже, чем в прошлом году, условия для новых повышений налицо. Если, конечно, не окажется, что заявление ассоциации стран--экспортеров кофе — первоапрельская шутка.

Биржевые катаклизмы тем временем все больше и больше начинают докатываться и до обычных потребителей. Недавно о повышении отпускных цен на свою продукцию объявила компания *Starbucks* -- один из крупнейших в США продавцов кофе (напомним: *Folgers* пошел на такой шаг значительно раньше). Комментируя свои действия, представители *Starbucks*'а заявили, что из-за событий на биржах удерживать цены на прежнем уровне компания просто не в состоянии.



На фоне всего этого остается лишь удивляться тому, что на рынках СНГ наблюдается устойчивое снижение цен на кофе в долларовом эквиваленте (исключение составляет, пожалуй, лишь *Nescafe*).

Заключение, вынесенное экспертами Всемирной торговой организации, положило конец торговой «войне» на **банановом** «фронте». Таможенные пошлины, которыми в странах ЕС облагался товар из некоторых стран Латинской Америки (таким образом европейские страны поддерживали экспортный потенциал своих бывших колоний -- Ямайки, Гренады, Суринама и некоторых других), признаны несправедливыми. Мексика, Эквадор, Гондурас, Гватемала и некоторые американские компании, имеющие свои интересы в этих странах, с 1983 года боролись за отмену пошлин. Их победа может обернуться экономической катастрофой для островных государств Карибского региона. А вот европейские потребители вправе ожидать снижения цен на бананы.

Рынок зерновых после праздников был потрясен заявлением Министерства сельского хозяйства США о том, что обнародованные накануне данные о запасах **сои** -- ошибочны. На самом деле они значительно ниже. Ошарашенные такой новостью трейдеры начали лихорадочно скупать контракты, и цена сои заметно повысилась. (В настоящий момент она составляет 8,785 $/бушель.) Все-таки странный это день -- 1 апреля.

Украинские парадоксы: спроса нет, а цены растут

Практически прекратился экспорт **сахара** из Украины в Россию -- до недавнего времени крупнейшего покупателя этого товара.

Данные официальной статистики за прошлый год (снижение поставок в стоимостном выражении на 1/4) панических настроений не вызывали -- предполагалось, что дело главным образом в падении контрактных цен, а не физического объема экспорта. Теперь же доминирует мнение, что российский рынок утерян безвозвратно.

Украинские эксперты склонны винить в этом ряд крупных российских трейдеров, развернувших войну против небольших фирм, присутствующих на этом рынке. Дело в том, что работать с относительно дешевым кубинским сырцом могут лишь очень мощные структуры (размер минимальной партии -- примерно 10.000 т). При закрытии рынка России для украинского сахара множество мелких импортеров будут просто обречены. Правда, объективности ради следует сказать, что цена украинского сахара значительно превышает мировую. Для сравнения: средняя цена 1 т сахара на внебиржевом рынке на условиях *DAF* -- $345; на *LIFFE* (Великобритания) -- $306,5; примерно столько же стоит сахар во Франции, а на торгах *CSCE* (США) цены традиционно ниже, чем в Европе (сказывается близость Бразилии -- крупнейшего в мире производителя). Это сравнение, кстати, служит неоспоримым приговором для любых попыток найти рынки сбыта для украинского товара на Западе.

Одновременно с наступлением сбытового «апокалипсиса» в Украине отмечен рост минимальных цен на сахар на внебиржевом рынке. Впрочем, парадокс объясняется достаточно просто. До настоящего времени среди продавцов присутствовало значительное количество фирм, проводивших операции с давальческим сырьем, а также тех, кто получил товар в результате различного рода бартерных операций, взаиморасчетов и т.д., главной целью которых было получить хоть какие-то деньги. Похоже, что рынок наконец избавился от «трейдеров по несчастью» и минимальные цены начали приближаться к реальным. Если в начале марта некоторые продавцы предлагали сахар по цене 310--315 $/т, то сейчас минимальные цены составляют 320--325 $/т. Правда, эксперты отмечают некоторую растерянность зарубежных контрагентов, столкнувшихся с фактом увеличения минимальных цен при явном превышении предложения над спросом. В результате сделки заключаются крайне редко.

Заметно подтянулась и нижняя граница цены сахара, предназначенного для реализации внутри страны: с 520--530 грн/т до 570--580 грн/т. Еще совсем недавно максимальные цены превышали минимальные почти в 1,5 раза, сейчас -- менее чем на 1/3.

Тем временем в России покатились слухи о том, что МВЭС РФ вот-вот произведет на свет некий документ, направленный на ограничение поставок белого сахара из стран СНГ. Впрочем, формулировка «из стран СНГ» напоминает фразу из знаменитого анекдота: «Кто будет мошенничать – рыжей мордой об стол». В случае выравнивания налогов для поставщиков из СНГ и дальнего зарубежья -- 25% (в настоящий момент на украинский сахар налагается 20%-й НДС), Киеву в пору будет заказывать поминальную мессу для целой отрасли.

Россия: нефтяная отрасль ждет перемен

«Конъюнктура» уже сообщала об усилиях, предпринимаемых российскими компаниями для получения контроля над иракской **нефтью**. В частности, консорциум в составе 2 российских объединений и компании «ЛУКойл» получил право на разработку 2-й очереди крупнейшего иракского месторождения Западная Курна.

На днях стало известно о новых успехах россиян в этом регионе.

Восточная нефтяная компания (ВНК) и правительство Ирака подписали протокол о намерениях, согласно которому ВНК получает право на проведение геологоразведочных работ на территории Ирака. В случае открытия нового месторождения ВНК предоставляется право разрабатывать его на условиях соглашения о разделе продукции с льготным налогообложением. Таким образом, проникновение нефтяных компаний в страну, запасы нефти которой составляют 110 млрд баррелей, приобретает все большие масштабы.

Следует обратить внимание и на обратную сторону этого процесса. Одной из главных особенностей компаний, входящих в мировую нефтяную элиту, является их транснациональность. До недавнего времени, пожалуй, лишь «ЛУКойл» проводил на мировом рынке политику, сходную с политикой своих западных коллег. Сейчас, с расширением проникновения в Ирак, похоже, российские компании выходят на новый уровень.

Тем временем стало известно, что по поручению правительства России Минтопэнерго разрабатывает программу реструктуризации нефтеперерабатывающего комплекса. Ключевая идея программы -- создание малотоннажных НПЗ мощностью от 100.000 до 500.000 т, при помощи которых предполагается сократить производство на старых, неконкурентоспособных заводах. Малотоннажные НПЗ после создания необходимой инфраструктуры способны кардинально изменить схему обеспечения территорий топливом и энергоресурсами, в первую очередь северных регионов, Восточной Сибири и Дальнего Востока. По мнению замминистра Минтопэнерго Виталия **Бушуева**, реструктуризация нефтепереработки будет тесно увязана с добычей нефти, и многие малые и средние месторождения, эксплуатация которых считалась в недавнем прошлом нерентабельной, «будут возрождены к жизни». Общие затраты на реализацию программы оцениваются в $15--18 млрд, включая расходы на ликвидацию убыточных производств и профессиональную переориентацию работников закрывающихся предприятий. Предполагается, что в случае одобрения правительством выполнение программы начнется уже в текущем году.

Беларусь: «народный бизнес» будут бить экономически

Событие, о котором так долго говорили курильщики, произошло: правительство приняло долгожданное решение об объявлении тендера на право инвестировать в Гродненскую **табачную** фабрику. Совпадение по времени этого заявления с очередным этапом борьбы с нелегальным импортом сигарет наводит на подозрение, что решилось правительство на этот давно выстраданный шаг под влиянием не только заботы о процветании табачной отрасли страны.

Следует отметить, что в борьбе с сигаретной контрабандой появились «новые подходы». Вероятно, убедившись в бессмысленности облав на старушек, торгующих из-под полы, в руководстве страны заговорили о необходимости экономических мер. Так, в частности, предполагается экономическое стимулирование официальных импортеров. В этом ключе можно рассматривать и перспективу налаживания производства качественных сигарет с помощью зарубежного инвестора.

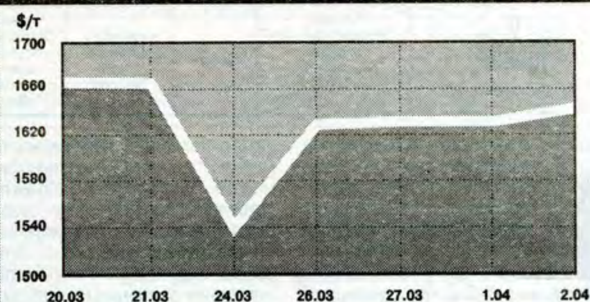
Как наиболее вероятный инвестор фигурирует американская компания *R.J. Reynolds Tobacco*. Представленный бизнес-план предусматривает капиталовложения на сумму около $60 млн. Замена технологического оборудования фабрики, проведенная на эти средства, позволит выпускать до 18 млрд шт. сигарет в год, что примерно в 3 раза больше нынешнего объема производства. Процесс модернизации фабрики должен быть завершен к 2010 году. Предполагается, что для потребителя стоимость таких сигарет будет ниже аналогичных, не только импортируемых легально, но и провозимых в Беларусь контрабандным путем. (Разница между стоимостью в официальной продаже и на «черном» рынке сигарет наиболее популярных сейчас сортов, например *L&M*, производимых по лицензии *Philip Morris Products Inc.*, составляет в среднем 3000 руб.)

Предполагается, что акции будущего АО распределятся поровну между белорусской стороной и ее партнером. Причем значительная доля белорусской части акций достанется трудовому коллективу.

Тем временем в ожидании инвесторов-спасителей Гродненская табачная фабрика занимает прочное место в группе лидеров в гонке цен. За последний месяц продукция фабрики подорожала более чем на 1/4.

Ну и в заключение немного «передового опыта». Украинские власти, решая ту же самую проблему нелегального импорта сигарет, придумали, как им казалось, прекрасный ход -- законодательно определили минимальные цены на сигареты. Таким образом они рассчитывали лишить нелегальных импортеров преимущества в ценовой конкурентной борьбе. В настоящее время повсеместно в Киеве вам могут предложить небольшую партию сигарет (до 5 блоков) по официальной цене, но... 1 из блоков -- подарок от фирмы. С точки зрения закона -- все чисто.

Юрий ХОВРОВ



ПРЕДЛОЖЕНИЯ МЕБЕЛИ ДЛЯ ОФИСА И АКСЕССУАРОВ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Покрытие	Цвет	Цена	Телефон	Примечание
ABSOLUT UNIS СП «АБСОЛЮТ-ЮНИС» ул. Гикало, 9; время работы: 9.00–18.00; выходной – воскресенье	многофункциональная офисная мебель Odeon	Италия (Teorema Office)	меламин	антрацит, жемчужно-серый, орех	от $160	239-8084 239-8480 239-8606	индивидуальная комплектация; поставка со склада и под заказ
	многофункциональная офисная мебель Mec		ламинат	аквамарин, орех, светло-серый	от $230		
	многофункциональная офисная мебель Mec metallico				от $300		
	мебель для руководителей Quark		меламин	орех, орех-мрамор	от $700		
	мебель для руководителей Mithos		экологически чистый лак	зеленый нефрит, орех-оклахома	от $1000		
	мебель для офисов и домашних кабинетов Dixi		ламинат, кромка из ПВХ	светло-зеленый, серый, слоновая кость	от $364		
АЛЬМАГОР	офисные наборы «Вена», платяные шкафы	Беларусь	нат. шпон (дуб, бук)	черный, комбинир.	$550, $90	226-3734 226-3559 226-3737	завод-производитель
АНДЖЕЙ-РИТТЕР	офисные наборы «Босс», «Премьер», «Зальцбург», «Линц», «Вена» и др.	Беларусь	меламин, нат. шпон ценных пород древесины: красное дерево, дуб, бук, ясень и др.	более 20 вариантов (черный, красное дерево, светлый дуб, вишня, металлик и др.)	от 18,2 млн руб.	276-9696 234-7812	офис фирмы: ул. Варвашени, 17-202, 208; салоны: РВЦ (ул. Я.Купалы, 27), пр. Машерова, 9; г. Могилев, м-н «Горизонт» (пр. Димитрова, 37), тел. (0222) 421-714
	компьютерные, рабочие столы				от 1,8 млн руб.		
	шкафы для одежды и комбинир. (в ассорт.)				от 3,75 млн руб.		
	шкафы для документов (в ассорт.)				от 1,9 млн руб.		
ARREDO ESSETTI САЛОН ИТАЛЬЯНСКОЙ МЕБЕЛИ ДТ «Свислочь» (ул. Сторожевская, 8)	комплекты офисной мебели, рабочие и компьютерные столы, шкафы, тумбы, подставки, кресла, стулья Valentini, Della, Chiara	Италия	ламинат	орех 3 оттенков, серо-черный и др.	от $70	234-1795 234-3416	бесплатные доставка и сборка; любая комплектация под индивидуальный заказ; оптовые и мелкооптовые поставки по Беларуси
АСПЕКТ	мебель, приносящая успех:	Германия, Италия	десятки вариантов натуральных и искусств. покрытий	сотни разнообразных цветов и оттенков		275-3525 275-3652	дизайн интерьера, доставка, сборка - бесплатно; поставка со склада и под заказ мебели, кресел, любых элементов интерьера; ул. Стебенева, 20
	для исполнителей				$160...1200		
	для менеджеров				$400...2000		
	для руководителей				$1300...5000		
	для элиты				от $4500		
	офисные стулья, кресла, диваны, мягкие углы	Германия, Италия, Польша			$33...436 $85...3100 $36...4000		
VOLIS COMPANY салон мебели ул. Харьковская, 15 время работы: 9.00–18.00; выходные: суббота, воскресенье	кабинеты	Беларусь	шпон ценных пород дерева	бук-венге, бубинго, вишня, светлый дуб, красное дерево	39...45 млн руб.	254-6902	материалы и комплектующие производства Италии, Германии, Чехии, Канады; австрийская технология
	шкафы, столы (в ассорт.)			черный, дуб, вишня	1,1...4,0 млн руб.		
	шкафы, стелажи, комоды, столы Forte	Польша	меламин	гранит-коньяк	2,0...4,1 млн руб.		
	кресла (для руководителя, персонала), стулья	Италия	кожа, ткань	черный, серый	от $19		
ДОРАТО Furniture for Offices and Banks	офисная мебель фабрик Riz Office, Las Mobili Office	Италия	меламин, ламинат, шпон	различный	от $130	269-9442 263-9627 269-9838	поставка со склада и под заказ;
	офисные кресла, стулья		ткань, кожа, кожзам		от $22		система скидок на опт
ЕВРОМЕБЕЛЬ	офисная мебель	Беларусь, Польша и др.	ламинированная ДСП, ткань, кожа	махагон, перламутр, вишня, металлик, черный, белый, бук, ясень, орех	$22...390	226-9885 223-3305	ВК «Минскэкспо» (пр. Машерова, 14), ДТ «Свислочь» (ул. Сторожевская, 8)
ИТН ДИЗАЙН салон офисной мебели и мультиформ ул. К.Либкнехта, 68–101	многофункциональная офисная мебель Mascagni	Италия, Венгрия	меламин, ламинат, нат. шпон	различный	от $196	222-4474 213-5288	доставка, сборка, компьютерное проектирование
	офисные кресла, стулья Essepiu		ткань, кожа	различный	$50...550		гарантия 2 года
	офисные аксессуары Multiform	Австрия	ударопрочный полистирен, антистатик	более 30 вариантов	$3,3...556		эксклюзивный представитель Multiform'a в Беларуси
	компьютерные, принтерные столы Multiform		высокопрочный меламин	светло-серый	$210...574		ступенчатая и плавная регулировка высоты стола
	наст. лампы, светильники, люстры Massive	Бельгия	металл, пластик, дерево	более 30 вариантов	$22...7150		поставка со склада и под заказ
ЛИГАЛ	многофункциональная офисная мебель	Италия, Польша	меламин, ламинат, шпон, массив	по желанию	от $86	223-6835 223-6623 223-6535	поставка со склада и под заказ
СТАННЕР	офисная мебель (в ассорт.)	Италия	меламин, ламинат, шпон и др.	по желанию	?	276-2705 276-2068	поставка под заказ
TINA VLATI Старовиленский тракт, 28/1; время работы: 10.00–20.00	мебель для офисов и банков	Италия	меламин, ламинат, шпон ценных пород дерева	более 30 вариантов	от $180	237-7011 237-8417	индивидуальная комплектация;
	офисные кресла, стулья		металл, кожа, ткань	более 100 вариантов	от $50		поставка со склада и под заказ
	настольные лампы, светильники, бра	Австрия	металл, пластик, дерево	более 20 вариантов	от $25	228-3332	
ТУССОН ул. Пулихова, 53	многофункциональная мебель для офисов и банков Olivetti Sinthesys	Италия	меламин, ламинат, шпон, массив	серый, березово-серый, орех, темный орех	$113...2000	236-4288 236-3137 236-5293	поставка со склада и под заказ; бесплатно: доставка, сборка, компьютерное проектирование

ПРЕДЛОЖЕНИЯ МЕБЕЛИ ДЛЯ ДОМА И АКСЕССУАРОВ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Материал, цвет	Цена, $	Телефон	Примечание
АЛЬМАГОР	корпусная мебель, мягкая мебель, комоды (в ассорт.), журнальные столы, карнизы	Беларусь	массив, ДСП, нат. шпон	35...700	226-3734 226-2300	торговый центр (ул. С.Ковалевской, 5)
ARREDO ESSETTI САЛОН ИТАЛЬЯНСКОЙ МЕБЕЛИ ДТ «Свислочь» (ул. Сторожевская, 8)	комплекты мягкой мебели D.I.M.A. (более 35 наимен.)	Италия	кожа, велюр, гобелен, courtisane, microfibre (любые цвета)	2800...7500	234-1795 234-3416	бесплатные доставка и сборка; любая комплектация по индивидуальному заказу; оптовые и мелкооптовые поставки по Беларуси
	спальни, гостиные, столовые, прихожие Stellare, Valentini, Grazia, Gabani, Spazio, Mobili		высокотехнологичные материалы и полимеры (розовый, белый, черный, голубой с эффектом радика, бирюза, орех, махагон, карельская береза)	700...6820		
	бары-глобусы, светильники, аксессуары Tre Esse, Formaluce		нат. материал, ручная работа	18...650		бесплатные доставка и сборка
	напольные, настенные часы Altobel, Antonio		ценные породы дерева (красное дерево, карельская береза, липа, итальянский орех, сандал)	от 1800		ручная работа, бой с мелодиями, ночной режим, лунный календарь, немецкий механизм, номерной паспорт с гарантией изготовителя
БОГЕМИЯ	люстры, бра, настольные лампы, светильники, торшеры, подвесы, потолочники Preciosa-Lusrtry	Чехия	хрусталь, стекло (более 100 вариантов)	от 30	223-1213 226-8727 226-8731	офис, магазин: ул. Раковская, 12а
VOLIS COMPANY салон мебели ул. Харьковская, 15 время работы: 9.00–18.00; выходные: суббота, воскресенье	кухни «Лиза»	Беларусь	меламин, МДФ (белый)	24 млн руб.	254-6902	материалы и комплектующие производства Италии, Германии, Чехии, Канады; австрийская технология
	детские комнаты «Чебурашка»		шпон ценных пород дерева (красное дерево, бук, дуб, тонированный дуб)	16 млн руб.		
	спальни «Катерина»			24,7 млн руб.		
ЕВРОМЕБЕЛЬ	мебель для дома	Беларусь, Польша и др.	ламинированная ДСП	15...790	223-3305	м-н «Богатырь» (ул. Притыцкого, 32)
Inn-Finn Oy FURNITURE KING FINLAND	мягкая мебель	Финляндия	нат. кожа (15 цветов)	2000...3000	250-3515	богатый выбор моделей, разнообразный дизайн; возможна комплектация журнальными столами
	стенки-горки серии Pikantti		МДФ, ламинат (5 цветов)	1000...2000		модульная сборка; широчайшие возможности индивидуального моделирования
	детская и молодежная мебель		МДФ, ламинат, нат. дерево (5 цветов)	300...500		кровати, детские комнаты, универсальные детские комплекты
ПОРТЭКС	спальни (15 видов, цветов и размеров)	Италия, Словения	ламинат, ДСП, нат. шпон, лак	1900...3500	256-0721 256-5880	ул. Лермонтова, 27
СТАННЕР	спальни (в ассорт.)	Италия	ламинат, ДСП, нат. шпон	2000...5000	233-9157 276-6111 (сот.)	любая мебель от 50 фабрик Италии под заказ

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТОРГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Покрытие	Цвет	Цена, $	Телефон	Примечание
АЙВОРИ	прилавки, витрины, горки, кассовые кабины	Беларусь	алюминиевый профиль, металл, полимерное	по желанию	?	226-4429 220-9466	индивидуальное проектирование, доставка, установка
КОМАНДОР ул. Калиновского, 21	универсальная система стеклянных кубов: прилавки, горки, витрины	Беларусь	зеркальное, матовое, прозрачное	зеркало, черный кофе, прозрачное стекло	от 60	265-6168 265-3892	дизайн, доставка, установка
	универсальная система стальных труб: вешала, стеллажи, потолки		полимерное	по желанию	от 100		
	прилавки, горки		ламинат	черный, белый, серый			
	женские манекены (торсы)		пластик	черный, белый	8		
МЕАКОР	глухие прилавки	Беларусь	ламинат, кашированное	белый, черный, мрамор, под дерево	от 100	232-7768 268-3791	собственное производство
	остекленные прилавки						
	горки						

РАЗМЕЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ: Т/Ф 226-96-78, ПЕЙДЖЕР 278-11-01 (АБОНЕНТ № 2768). ЦЕНА ОДНОЙ СТРОКИ – 200.000 РУБ.

Салон итальянской мебели *Arredo Essetti* приглашает своих постоянных и новых клиентов, представителей архитектурных и дизайнерских студий, строительно-отделочных компаний, региональных коммерческих структур и других заинтересованных лиц на 3-ю международную выставку «Минский мебельный салон-97», проводимую с 15 по 18 апреля в выставочном комплексе «Минскэкспо» (пр. Машерова, 14).

На своем стенде **№ 27**, который будет расположен по центральной линии экспозиции, *Arredo Essetti* представит образцы мебели, уже снискавшие популярность у минчан, и новые перспективные модели. Постоянным клиентам подготовлены оригинальные сувениры, а новым, заинтересованным в приобретении товаров от *Arredo Essetti*, будут выданы пластиковые номерные дисконтные карточки с таблицей накопительных скидок (срок их действия — 1997—1998 годы). Региональным представителям *Arredo Essetti* предложит взаимовыгодные условия сотрудничества и помощь при осуществлении или ведении мебельного бизнеса в областях Беларуси.

Архитекторам, дизайнерам и специалистам по интерьеру будет небезынтересно ознакомиться с предлагаемой модульной системой формирования жилых и рабочих пространств, включая кухонные, гостиные, детские, спальные, рабочие и другие помещения, выдержанные в одном стиле, весьма функциональные и учитывающие все нетрадиционные решения дизайна и пожелания заказчика.

Arredo Essetti:
ул. Сторожевская, 8
(ДТ «Свислочь»);
тел.: 234-17-95, 234-34-16.

ГИД

Где заказать мебель для дома и офиса

«ИТН ДИЗАЙН»

(ул. К.Либкнехта, 68—101; т/ф: 254-61-37, 254-62-96)

Фирмой «ИТН Дизайн» открыт новый салон офисной мебели и мультиформ, в котором можно приобрести офисную мебель *Mascagni* и *Uffix* (Италия), *Falco* (Венгрия), офисные аксессуары *Multiform* (Австрия) и светильники *Massive* (Бельгия).

Продукция *Mascagni* объединяет 8 различных семейств офисной мебели, что дает возможность оборудовать любые типы офисов, включая оперативные рабочие места и кабинет директора. Столы покрыты термо- и ударопрочным пластиком, укомплектованы как металлическими, так и деревянными ножками, имеют каналы для монтажа электропроводки.

Дизайн-проект разрабатывается с помощью компьютерной программы концерна *Mascagni*.

Полное соответствие европейским стандартам *UNI*.

Гарантия — от 2 до 5 лет.

«МЭЙПЛ»

(ул. В.Хоружей, 29—63; тел.: 234-43-42, 234-46-34)

Сохраняя традиции ведущих европейских производителей офисной и компьютерной мебели, фирма «Мэйпл» предлагает системы различных стилей и ценовых категорий — от типовых рабочих мест до шикарных, элегантных директорских кабинетов и конференц-залов.

Сегодня многие осознали, что интерьер офиса — это визитная карточка фирмы. Поэтому, когда речь заходит о максимальном удовлетворении запросов покупателей, фирма «Мэйпл» предлагает не только высокий уровень качества и экологической чистоты продукции, гарантированные заводом-изготовителем, но и полный сопутствующий сервис — начиная от проектирования интерьера помещения и заканчивая бесплатными доставкой и сборкой мебели в самые короткие сроки.

Обратив внимание на рекламный макет и связавшись с фирмой «Мэйпл», вы убедитесь, что высокое качество не всегда означает «дорого».

САЛОН

Наши идеалы – легкость, лаконичность, простота и приветливость

Каждую зиму огромный выставочный комплекс Кельна отдает свои пространства изготовителям мебели. В этом году полторы тысячи фирм, демонстрирующих здесь столы, стулья, шкафы и диваны, представили желанный образ жизни нашего европейского современника. Новая мебель – зеркало его идеалов.

В прошлом веке характер человека изучали писатели. Теперь современного человека изучают дизайнеры. Именно они знают про нас все самое главное – как предпочитаем сидеть, лежать, спать, отдыхать, обедать, растить детей, в какой позе работаем, о чем мечтаем, чего опасаемся. В отличие от социологов, дизайнеры изучают нашии потребности не ради любопытства, а с благородной целью – чтобы их удовлетворить. Чтобы мы чувствовали себя в окружающем мире максимально комфортно. И в этом стремлении дизайнеры нам, бывает, роднее родных.

Поработайте стоя на коленях. Поспите подняв ноги

Для тех, кто любит сидеть, раскачиваясь на передних ножках стула, фирма *Stokke* сделала офисные кресла-качалки, с фиксированным наклоном этих самых передних ножек. Она же придумала специальные стулья для любителей работать стоя на коленях. Сразу несколько фирм предложили кресла с программным управлением.

Собранная в Кельне мебель учитывает не только все мыслимые привычки, но и вкусы. Любые, без обидного разделения на хорошие и плохие. Например, раздел для почитателей мебели исторической, где разные ар-деко, модерн и «людовики» выглядят как антикварные, только без патины времени. Не забыли о любителях авангарда. Утешили также романтиков, предложив превратить их квартиру в комфортабельные «античные развалины», и удовлетворили фетишистов диванами-машинами с ремнями безопасности и столиками в виде мужских и женских торсов. Для нуворишей тоже, оказалось, трудится не одна европейская фирма. Особо помпезные коллекции называются почему-то «Наполеон».



Озабоченный вегетарианец с маленькой подругой и большой кроватью

Но это все частности. Никакой вычурности, экстравагантности, никакой демонстрации богатства европейский мебельный мейнстрим, как и хорошо воспитанный европеец, не признает. Не признает и национальных различий. Объединяющаяся Европа пожертвовала, похоже, национальной линией и демонстрирует единство господствующего вкуса.

Своего основного покупателя Пьер **Розе**, один из столпов французского мебельного бизнеса, описывает так: 30—40-летний представитель среднего класса (адвокат, врач, банковский служащий, журналист), современных взглядов, склонный к переменам, одиночка (т.е. предпочитает любовь-дружбу опасным семейным связям). У него – дополняет портрет своего героя дизайнер Паскаль **Мург** – маленькая квартира (по их меркам, конечно), маленькая собака и субтильная подруга. Да и сам он, разумеется, следит за своим весом (вредно быть толстым), поэтому массивная мебель сегодня не в моде. В моде — легкость, лаконичность, простота и приветливость. Как в жизни, так и в дизайне.

Единственное, что европеец среднего класса может себе позволить,– это кровать. Причем чаще не кровать, а легко раскладывающуюся софу, ее подбитый простынкой чехол служит и одеялом. Отход ко сну должен быть скор и неутомителен. Герой мебельной промышленности — еще и экологически озабоченный вегетарианец (не путать с ханжой). Ради своих удовольствий он не позволит вырубать деревья и убивать животных. Дерево и натуральную кожу в его жилище заменяют ткань, стекло и металл. Он в меру образован и обязательно купит книжный стеллаж, в котором почетное место отведено телевизору и музыкальному центру. Описываемый герой умеренно консервативен и хорошо знает, что время стилевых революций прошло. Поэтому его новая мебель радикально не отличается от той, что он имел 20 лет назад.

По материалам газеты «Коммерсантъ-daily»

ОБЗОР

Не бывает персональней,

или ПК размером с книгу, вмещающий не только заметки

В прошлое уходят времена, когда портативные компьютеры уступали настольным. В мощности, функциональности, размере и качестве экрана ПК-блокноты сегодня никак не хуже своих привязанных к розетке настольных собратьев, которых скорее по привычке продолжают называть персональными. Однако цены по-прежнему многих останавливают, поскольку у нас до сих пор жив миф, что лучше — это дешевле.

Пытаясь провести любимую многими аналогию с автомобилем, можно сказать, что ПК-блокнот -- это скорее 2-я машина для тех, кому часто приходится разъезжать по делам и необходимо иметь не только представительный вид, просторный салон, но и мощный мотор.



В марте на минском рынке ПК-блокнотов 24 марки активно предлагали не меньше 18 компаний. Более 50 моделей (от минимальных 486-х до мультимедийных *Pentium-166 MMX*) могли удовлетворить как непритязательного, так и самого взыскательного покупателя. И хотя цены даже на самые экономичные модели не опускались ниже $1300, спрос на портативные ПК (судя по рекламной активности поставщиков) продолжает расти.

О том, что мобильные ПК выходят из тени в свет лучей новых технологий, говорит тот факт, что в этом году компания *Intel* анонсировала свои новые процессоры *MMX* одновременно как для настольных, так и для портативных компьютеров. Впрочем, гонка за производительностью процессоров — не единственная тенденция для ноутбуков.

Сегодня размер экрана ПК-блокнота, с одной стороны, вплотную приблизился к размеру экрана обычных мониторов, а с другой — ограничивается физическими размерами корпуса компьютеров класса *notebook*. Судя по всему, экран с разрешением 800 x 600, 64-килобайтным представлением цветов и диагональю 13,3" (более 33 см) для ПК-блокнотов скоро и надолго станет стандартом, как в свое время 14-дюймовый *SVGA*-монитор.

Очень возможно, что именно это будет тем фактором, который позволит производителям, наладив массовое производство, сократить издержки, а поставщикам снизить цены для конечного покупателя. Судя по тому, как быстро дешевеют активно-матричные дисплеи, вытесняя с рынка пассивно-матричную технологию, все к этому идет.

Еще одной отличительной чертой последних моделей ПК-блокнотов стало наличие 6--10-скоростных *CD-ROM*-приводов и высококачественных аудиосистем. Это не удивительно: ведь тем, кто пользуется этими ПК, часто приходится проводить презентации и демонстрации. А если учесть, что большая часть ПО, занимающая гигабайтные винчестеры, поставляется на *CD-ROM*-дисках, то преимущества такого подхода очевидны.

Возможности подсистемы памяти современных ПК размером с книгу тоже не отстают от настольных. В старших моделях устанавливаемый жесткий диск, как правило, имеет емкость не менее 1 Гб (при желании -- более 2 Гб). Оперативная память расширяется до 80--144 Мб. Не редкость -- мощная видеоподсистема с 2 Мб *EDO RAM*, учитывающие возрастающие аппетиты мультимедиа-технологий и возможность подключения внешних мониторов с разрешением 1024 x 768.

Модульность конструкции систем от некоторых производителей позволяет не только модернизировать компьютер в будущем, но и легко (к радости поставщиков) варьировать конфигурацией машин. Впрочем, это еще не стало общепринятым правилом.

В области снижения массы систем и увеличения срока службы батарей прогресс заметен меньше. При массе около 4 кг красавцы с *MMX*-процессором работают от аккумуляторов не дольше 2,5 часов. Что, впрочем, легко объясняется с технической стороны, хотя малопонятно с точки зрения здравого смысла.

Портрет в деталях

Учитывая, что наибольшее возражение со стороны пользователя вызывает именно цена, остановимся на этом подробнее. Сразу заметим: «там» ноутбуки стоят тоже недешево. Правда, «там» их можно взять напрокат или приобрести в лизинг, что здесь пока недоступно.

Особенностью этого класса компьютеров является то, что в подавляющем большинстве -- это готовые изделия, произведенные не у нас. И хотя, пытаясь снизить цену, не первый год в Беларуси предпринимаются попытки собирать ПК-блокноты так же, как и настольные системы, большая доля рынка портативных ПК по-прежнему принадлежит известным маркам (*brand name*).

И все же, почему они такие дорогие? (Сопоставимый с настольным по конфигурации ПК-блокнот стоит часто в 2 раза дороже.)

Наибольший вклад в цену портативной системы вносит плоский экран, каждый дюйм диагонали которого добавляет к цене от $100 до $350. Впрочем, ПК-блокноты с одинаковым размером цветного экрана, но имеющие: один — пассивно-матричный дисплей, а другой — активноматричный, тоже могут отличаться в цене на $400 и больше (последний дороже). Однако, учитывая специфику отечественной конкуренции, не факт, что активно-матричный экран всегда будет лучше пассивно-матричного. В этом лучше убедиться самому, запустив *Windows* при ярком естественном освещении.

Стоимость плотно скомпонованных и менее энергоемких периферийных устройств тоже отличается от тех, что используются в настольных машинах. Так, для *CD-ROM*-приводов эта разница составляет более 200%. Если добавить также цену *PCMCIA*-интерфейса (*PC Card*) и аккумуляторных батарей, которых в принципе нет у настольных систем, становится очевидно, почему ПК-блокноты такие «дорогие».

(Окончание на с. К17)



Примечания.

1. *В структуре предложений ПК-блокнотов различных марок и производителей доля компьютеров* **RoverBook** *учитывает модели отечественной сборки, продаваемые под другими торговыми марками, но полностью аналогичные моделям от* **DVM** *(г. Москва).*
2. *Диаграммы построены на основании анализа предложений минских фирм, поставляющих ПК-блокноты. Использованы данные из таблиц строчной рекламы, публикуемых в «Белорусском рынке», «Компьютерной газете», «Компьютерных вестях», обозрении «Конъюнктура» «Белорусской деловой газеты», а также собственная информация.*

ДОСТУПНЫЕ НОВИНКИ

Модель AsBook Cybernote

Модельный ряд мобильных компьютеров фирмы *AsBIS*, выпускаемых под торговой маркой *AsBook*, пополнился новым ноутбуком. В дополнение к моделям *As 501 Multimedia Notebook* и *As 502 Gold AsBIS* появилась модель *As 500 Cybernote*, воплотившая в себе самые последние разработки в области электроники.

Использование процессора *Intel MMX*, комплекта микросхем *Intel 430MX* (*Intel Mobile Triton*), разработанного специально для мобильных компьютеров, и 128-битного видеочипа *Neo Magic 2093* позволило специалистам *AsBIS*'а создать ноутбук с быстродействием, превосходящим быстродействие настольных ПК аналогичной конфигурации. Активная матрица размером 12,1" достоверно передает цвета. Звуковая плата, реализованная на микросхеме фирмы *Creative*, воспроизводит отличный звук.



Шестискоростной *CD-ROM*-привод позволяет работать с видеодисками в полноэкранном режиме без малейших искажений. При необходимости можно также вывести видеосигнал на телевизор.

Конструкция ноутбука допускает установку 2 батарей, что существенно увеличивает время автономной работы.

В стандартный комплект поставки входят стереонаушники, микрофон, джойстик и дорожный кейс.

AsBIS

тел.: 249-57-92, 238-86-61, факс 238-41-01; e-mail: root@asbis.belpak.minsk.by.

ТОРГОВАЯ МАРКА

Компьютеры корпорации *Siemens-Nixdorf* — новинка на рынке Беларуси

Фирма *IMC Computers* начала поставку в Беларусь *brand name*-компьютеров нового поколения ведущей европейской корпорации -- *Siemens-Nixdorf*. Продукция *Siemens-Nixdorf*'а -- это персональные компьютеры, ноутбуки, серверы как для рядовых пользователей, так и для профессионалов любого уровня. Последние несколько лет эта корпорация занимала лидирующее положение, а с 1995 года вышла на 1-е место в Европе по выпуску профессиональных компьютеров.

Благодаря высокому уровню производства и многоступенчатой системе контроля на заводе в г. Аугсбурге (Германия), постоянному внедрению новых технологий и высокому качеству комплектующих, компьютеры *Siemens-Nixdorf* отличаются высокой производительностью, надежностью и долговечностью.

Вся продукция концерна выпускается в соответствии с международным стандартом *ISO 9001*. Особое внимание *Siemens-Nixdorf* уделяет возможности модернизации компьютера в будущем и сервисному обеспечению проданной техники.

Тесное партнерство с компаниями *Intel, Microsoft, Novell* позволяет поддерживать полную совместимость компьютеров марки *Siemens-Nixdorf* со стандартным ПО, периферийным и сетевым оборудованием.

В настоящее время *IMC Computers* предлагает несколько базовых моделей компьютеров, которые по техническим параметрам можно разделить на следующие группы.

Многофункциональный настольный компьютер *Scenic Pro D6*:

-- процессор *Intel Pentium* от 100 до 200 МГц (индекс *iCOMP 2.0* — 90--142);

-- технология *Plug and Play* распознавания монитора (*DDC2*);

-- наличие функции *QuickStart*;

-- возможность установки адаптера интегрированного инфракрасного интерфейса *IrDA*;

-- интерфейс *Dual USB* (*Universal Serial Bas*).



Компьютер *Scenic PD Basic*:

-- встроенный 8-скоростной мультисеансовый *CD-ROM*-привод;

-- 16-битный стереозвук;

-- многофункциональный инфракрасный пульт ДУ;

-- мультимедийный монитор.

Персональная рабочая станция *Scenic Celsius 2000*:

-- обычный или сдвоенный процессор *Intel Pentium Pro* 200 МГц;

-- интегрированный контроллер *Ultra/Wide SCSI*;

--по выбору возможна установка графических адаптеров *ELSA Gloria L* с видеопамятью 2 x 8 Мб или *Matrox Millenium* объемом 8 Мб;

-- возможность установки дополнительных дисководов, памяти, процессора, сетевых адаптеров и др.

Среди множества моделей компьютеров *Siemens* всегда можно выбрать ту, которая идеально подойдет для решения самых разнообразных задач. Эргономичный дизайн компьютеров *Siemens-Nixdorf*, соблюдение жестких экологических и экономических норм делают работу за компьютером приятной и безопасной. Поэтому большинство моделей отмечены символом *Blue Angel* («Голубой ангел») как не причиняющие вреда человеку и окружающей среде.

Вам осталось только выбрать свой компьютер, а цены удовлетворят любого покупателя, которому нужны настоящие компьютеры из Германии.

IMC Computers:
пл. Свободы, 17--712;
т/ф: 223-91-77, 222-44-82;
тел. в Борисове (01777) 623-23.

ОБЗОР

Не бывает персональней,

или ПК размером с книгу, вмещающий не только заметки

(*Окончание. Начало на с. K16*)

Тем не менее если прибавить к цене обычного ПК цену источника бесперебойного питания и оплату за площадь, которую он занимает в офисе, даже на цифрах легко убедиться в том, что ноутбук — это не роскошь, а компьютер для тех, кто умеет считать деньги. Естественно, поскольку мобильные компьютеры поставляются как изделия, а не как комплектующие, в конечной цене присутствуют затраты, связанные с ввозом и налогами. У нас эти затраты имеют свою специфику, но сегодня они заметны все реже.

В марте в Минске *brand name*-ноутбук на *Pentium*'е-*120* с 16 Мб *EDO RAM*, очень неплохим 10,4-дюймовым пассивно-матричным экраном, винчестером объемом 1 Гб (не увлекаясь мультимедийностью), с 12-месячной гарантией можно было приобрести меньше чем за $2000.

Производители и поставщики

Не секрет, что даже мировые лидеры в производстве обычных компьютеров нередко доверяют изготовление своих ПК-блокнотов сторонним компаниям в рамках *OEM*-соглашений. Захватив лидерство в производстве плоских экранов, японские и южноазиатские компании сегодня контролируют львиную долю производства компьютеров данного класса. В этом же регионе в силу высокой стоимости офисных помещений и развитой информационной инфраструктуры портативные системы имеют наибольший спрос.

То, что к моменту объявления новой линейки процессоров *Pentium MMX* не менее 6 производителей анонсировали портативные модели, построенные на этом процессоре и новом наборе микросхем, говорит о высоком уровне конкуренции в этом сегменте рынка. Правда, без унификации, стандартизации и тесных связей производителей между собой такое вряд ли было бы возможно.

Но вернемся на белорусский рынок портативных ПК. Несмотря на кажущееся разнообразие и количество поставщиков, ситуация здесь отнюдь не безоблачная.

С осени 1993 года, когда начал формироваться официальный отечественный рынок ПК-блокнотов, в роли поставщиков этого класса систем себя пробовали многие компании. Уцелели буквально единицы. Некоторые сходили с дистанции, так и не стартовав, другие, затоварив склады, долго и безуспешно пытались (и пытаются) продать «вчерашний день». Появлялись новые компании, дистрибуторы мировых грандов открывали новые направления, в которые на вторых ролях включались и ноутбуки и т.д.

Проблема в том, что поставщики обычных компьютеров редко учитывают специфику поставки ПК-блокнотов (к сожалению, осветить все аспекты в рамках небольшого обзора очень сложно). Этот рынок имеет, с одной стороны, специфических потребителей, принципиальные отличия в сервисе и ремонте, а с другой – иные возможности модернизации, подключения периферии и условия эксплуатации портативных ПК. Все это предъявляет к поставщику мобильных компьютеров ряд требований, которым многие минские компании не могут соответствовать не столько по квалификации или средствам, сколько по выбранной модели бизнеса.

Внимательно присмотревшись, можно насчитать не более 3–4 компаний, которые серьезно работают на этом непростом рынке. Впрочем, даже у них бывает «по-разному» как с ценами, так и с качеством услуг.

В том, что спрос на ПК-блокноты у нас пока исчисляется единицами процентов по отношению к настольным системам, немаловажную роль также играют низкий уровень компьютерной грамотности тех, кому такие компьютеры нужны, и недоразвитость корпоративных информационных систем. Печально, но факт: большинство руководителей и ключевых специалистов даже среднего звена предпочитают доверить сложный финансовый или количественный анализ оператору, рискуя получить недостоверные выводы и утечку информации. Про отчеты и презентации речь даже не идет.

Впрочем, повод для оптимизма все же есть. Количество и качество предложений даже на нашем рынке растут. Значит растет и спрос.

Кто знает, может, в XXI веке партнеры и сотрудники будут обращать внимание не столько на новый персональный автомобиль шефа, сколько на мощь его ПК, который доступен шефу в любой точке земного шара.

Дмитрий КУЧЕРЯВЫЙ

ТОРГОВАЯ МАРКА

Цветные лазерные принтеры *Xerox*

Анонсированное весной 1996 года семейство лазерных принтеров *Xerox XPrint Plus*, по мнению пользователей и аналитиков всего мира, установило новые стандарты соотношения цена/производительность для цветной лазерной печати.

Принтеры *Xerox 4915/4920/4925* — это надежные помощники в вашей работе. На них можно печатать цветные отчеты, графики и иллюстрации с такой же легкостью, с какой печатаются черно-белые материалы. Технология *Xerox Intelligent Colour 2.0* автоматически выбирает оптимальный цвет текста, иллюстраций или фотографий.

Принтеры *Xerox 4915/4920/4925* являются воплощением передовой технологии формирования изображения -- *Xerox Quad Dot Technology*. С ее помощью регулируется как размер точки изображения, так и расстояние между ними. В результате получаются плавные цветовые переходы, четкие линии и насыщенные цветовые изображения.

Принтеры *Xerox 4915/4920/4925* — это возможность качественно и быстро распечатывать сложные, многостраничные документы. В качестве решения в модели *Xerox Xpritn 4925 Plus* в базовой поставке устанавливается жесткий диск объемом 540 Мб.

Компания *Rank Xerox* гарантирует поставку фирменных расходных материалов в Беларусь.

По вопросам покупки и технического обслуживания обращайтесь к авторизованным партнерам *Rank Xerox*'а в Республике Беларусь.

XPrint

«Белфорт»: 234-20-54;
«Би-Проект»: 232-53-76;
«Компьютеры и Периферия»: 234-36-63;
«Ксорекс-Сервис»: 223-32-29;
«Таир»: 229-29-99.

СЕМЕЙСТВО ЦВЕТНЫХ ЛАЗЕРНЫХ ПРИНТЕРОВ *XEROX*

Характеристики	*XPrint 4915 Plus*	*XPrint 4920 Plus*	*XPrint 4925 Plus*
Разрешение, тчк/дюйм	1200 x 300	600 x 600	600 x 600
Оперативная память, Мб	24	32	48
Скорость печати, стр./мин:			
— черно-белая	12	12	12
— цветная	3	3	3
Допустимая нагрузка, стр./мес.:			
— цветная	15000	15000	15000
— черно-белая	37000	37000	37000
Плотность бумаги, г/кв.м	60...160	60...160	60...160
Язык описания страниц	*Adobe PostScript*	*Adobe PostScript*	*Adobe PostScript*
Лотки для бумаги	2 лотка по 250 листов	2 лотка по 250 листов	2 лотка по 250 листов
Максимальный формат листа, мм	216 x 356	216 x 356	216 x 356
Дополнительно	бесплатный комплект тонеров	—	жесткий диск 540 Мб *Ethernet Interface*
Расходные материалы:	4 цветных тонера (срок службы — 4000 стр.) 4 цветных девелопера (срок службы — 15.000 стр.) 1 фоторецептор (срок службы — 50.000 стр.)		

В НОМЕР

Новости от «Дайновы»

26 марта «Дайнова» подписала договора с ОАО «Белсчеттехника» о гарантийном обслуживании компьютерной техники компании на всей территории Республики Беларусь.

31 марта «Дайнова» подписала договора с российской фирмой «Арсенал» об установке на компьютеры марки *Dainova OEM*-версии текстового редактора «Лексикон-97» и дистрибуции других программных продуктов серии «Русский офис» в Беларуси.

Начиная со 2 апреля на все ПК серии *Dainova Gloriette* и *Dainova Avalanche* помимо лицензионной ОС *Windows 95* устанавливается текстовой редактор «Лексикон-97». Комплект ПО также пополнился пакетом офисных приложений для малого и среднего бизнеса «Базы данных» от партнера «Дайновы» -- компании «ЛИС-компьютеры». Расширение состава предустановленного ПО происходит без увеличения розничных цен на компьютеры.

С 7 апреля для пользователей ПК *Dainova* с предустановленной ОС *Windows 95* начинает работу «горячая линия» поддержки, которую осуществляет новый партнер «Дайновы» -- компания «Неф», имеющая статус *Microsoft Solution Provider*'а и располагающая авторизованным учебным центром.

ТОРГОВАЯ МАРКА

Ваш «самый персональный» ноутбук от *Compaq*'а

Вы можете покинуть рабочее место, но, имея при себе ноутбук корпорации *Compaq*, работать в дороге столь же продуктивно, как и в офисе. Независимо от особенностей работы или требований бизнеса, вам нужно иметь в своем распоряжении мощный, надежный портативный ПК, способный служить вам в любое время и в любом месте. *Compaq*, один из ведущих поставщиков ноутбуков в мире, разработал 3 семейства портативных машин:

— простые в использовании модели *Compaq Armada 1100*;

— исключительно мощные и расширяемые модели *Compaq Armada 4100* с полным спектром мультимедийных устройств;

— модели серии *LTE 5000*, не уступающие по мощности настольным ПК с гибкой конфигурацией.

Эти машины, в которых реализуется технология *Plug and Play* и которые обладают широким спектром функциональных возможностей и знаменитым качеством *Compaq*'a, в буквальном смысле становятся новым эталоном в области портативных компьютеров.

Семейство *Armada 1100*. Процессор *Pentium 100—120* МГц, *HDD* 1 Гб, активная или пассивная *SVGA*-



матрица (800 x 600) с диагональю 10,4" (26,4 см), 16 Мб *EDO RAM* (с расширением до 48 Мб), 2 дополнительных разъема *PCMCIA* для сетевой карты, факс-модема, внешнего комплекта мультимедиа и др. Масса — 2,75 кг. Всемирная гарантия *Compaq*'a — 12 месяцев.

Семейство *Armada 4100*. Процессор *Pentium MMX* 120—166 МГц; *HDD* 1/1,4/2,16 Гб; активная или пассивная *SVGA*-матрица



(800 x 600) с диагональю от 11,3" (28,7 см) до 13,3" (33,8 см); *RAM*: стандартно - 16/32 Мб (до 64 Мб); *Cache* — 256 кб; возможности по подключению внешних клавиатуры, мыши, монитора, принтера. Внешний ТВ-интерфейс в стандартах *PAL--NTSC*, разъемы *PCMCIA*. Инфракрасный порт для беспроводного подключения периферийного оборудования. Встроенные средства мультимедиа – микрофон, стереосистема (до 4 колонок); интегрированная аудиокарта. До 10 часов автономной работы от аккумуляторов. Вмонтированная в ручку батарея. Удобное устройство управления курсором *TouchPad*. Предустановленная ОС *Windows 95*. Модульный дизайн: владелец имеет возможность брать с собой ноутбук в оптимальной конфигурации:

– облегченный вариант массой 2,27 кг (без флоппи-дисковода), стандартный – 2,68 кг;

–мультимедиа: дополнительно подсоединенный 8-скоростной *CD-ROM*-привод, дополнительные колонки, дополнительная батарея (общее количество батарей - до 3); в данном варианте масса составляет 3,63 кг.

Чрезвычайно современный дизайн, а также потрясающие мощь и комфорт сделали серию *Armada 4100*, по мнению газеты *Computer Week*, лучшим продуктом 1996 года, а в марте 1997 года на крупнейшей ярмарке информационных технологий для американских правительственных структур – *FOSE*, модель *Armada 4131T* признана «лучшим новым продуктом года». Всемирная гарантия *Compaq*'a — 3 года.

Семейство *LTE 5000*. Процессор *Pentium* 120-150 МГц, *HDD* 810 Мб/1,4/2,16 Гб *SMART* (с предсбойной гарантией), активная *SVGA*-матрица (до 1024 x 768) с диагональю от 10,4"



(28,7 см) до 13,3" (33,8 см), *RAM*: стандартно - 16/32 Мб (до 80 Мб), дополнительный внешний адаптер *MPEG* с потрясающими возможностями видео со стереозвуком, разъемы *PCMCIA*, инфракрасный порт, встроенные средства мультимедиа (микрофон, стереосистема, интегрированная аудиокарта). Эта модель – незаменимый помощник при подготовке и проведении презентаций. Уникальный отсек *MultiBay Device Bay*, позволяющий «на ходу» (не выключая питание) производить замену, например флоппи-дисковода на *CD-ROM*-привод, или дополнительный *HDD*, или на еще 1 батарею. Все это поставляется вместе с удобной сумкой. На рабочем месте рекомендуется использовать установочную станцию, которая мгновенно превратит ваш ноутбук в привычный ПК, подсоединит к локальной сети офиса, даст возможность одновременного доступа к внешним устройствам *Multybay*. Проще говоря, вы почувствуете себя «дома».

Поразительные удобства работы с *LTE*, мощные средства подготовки презентаций сделали этот ноутбук любимым среди руководителей разного уровня всего мира. Всемирная гарантия *Compaq*'a — 3 года.

Все модели ноутбуков *Compaq* имеют гибкие возможности по подключению внешних клавиатуры, мыши, монитора, принтера.

ПК-блокноты *Compaq* проходят жесткие испытания на воздействие экстремальных температур, влажности, ударов и вибраций, чтобы выдерживать различные неблагоприятные условия, которые могут встретиться в дороге. Благодаря предусмотренным в них функциям и возможностям, а также лучшей в Беларуси сети технического и гарантийного обслуживания эти портативные компьютеры – одни из самых выгодных в эксплуатации. Для пользователей, которым приходится много разъезжать, новаторские и надежные модели портативных ПК *Compaq* – лучший выбор, рекомендуемый корпорацией, 1-й в мире выпустившей ноутбук в уже далекие 80-е и теперь 3-й год подряд возглавляющей список крупнейших мировых производителей компьютеров.

ОБЗОР

Электронные хранители информации: не слишком дорого, но уже сердито

В современном мире все большее значение приобретает информация. Получение достоверных данных — это экономия времени и средств, гарантия правильности принимаемых решений, а значит, и ключ к вашему успеху.
Ориентироваться же в том громадном потоке информации, который существует сегодня, совсем непросто. Ваш секретарь не может найти адреса интересующей фирмы? Вам срочно необходима последняя редакция какого-либо нормативного акта? Наилучшим решением этих и массы других подобных вопросов является использование в работе различного рода массивов информации, проще говоря — баз данных (БД).

Сегодня справочники в несколько томов, каталоги, адресные книги, отпечатанные на бумаге, безвозвратно уходят в прошлое. Стремительное развитие компьютерных технологий привело к возникновению электронных БД. Их преимущества очевидны: более оперативное получение необходимой информации, возможность ее добавления и изменения, удобство в работе для пользователя и, наконец, компактность.

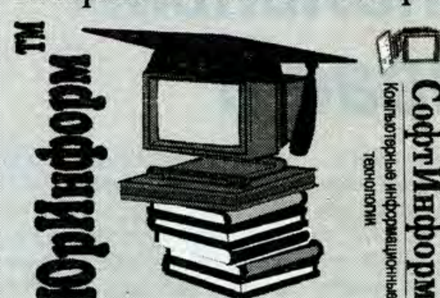
Электронные БД представляют собой систематизированные объемы информации, хранящиеся непосредственно на винчестере компьютера, дискетах, компакт-дисках и других носителях. Одним из главных условий при работе с ними является наличие компьютера. Причем современные БД для нормальной работы с ними требуют достаточно мощных, а значит, и дорогих машин, что является одним из их главных недостатков.

Существующие электронные БД по своему содержанию подразделяются на:
-- информационные (адреса и телефоны);
-- справочно-информационные (адреса, телефоны, краткая справка);
-- нормативно-правовые (БД по законодательству);
-- производственные.

Информационные, справочно-информационные, нормативно-правовые БД рассчитаны на широкий круг потребителей. Они бывают как универсальные, т.е. охватывающие весь спектр информации по какой-либо теме (БД по законодательству Беларуси), так и специализированные, где содержатся данные по более узким вопросам (БД по промышленным предприятиям Беларуси).

Производственные БД, в отличие от первых 3 типов, имеют узкоспециализированную направленность и применяются в рамках конкретного предприятия.

История развития рынка электронных БД в нашей стране началась еще в 1990 году вместе со всеобщей компьютеризацией. Первые базы имели небольшой объем и обладали минимумом необходимых сервисных возможностей, что было явно недостаточно для эффективной работы даже в то время. С появлением более совершенных компьютеров БД приобрели больше функциональных возможностей, стали более удобными для потребителей, цены на них постепенно снижались. Новый рынок привлекал все большее число компаний.



В настоящее время на белорусском рынке присутствуют как компании, разрабатывающие собственные БД, так и фирмы, занимающиеся исключительно их распространением. Причем доля последних значительно выше, что вполне объяснимо: разработка собственной программы требует больших затрат средств и времени. Кроме того, для этого нужны специалисты, способные не только собрать всю необходимую информацию, но и обеспечить простой и удобный доступ к ней.

В целом же белорусский рынок БД по своему развитию напоминает российский и украинский. Существующие на нем тенденции отличны от тех, что наблюдаются на рынках развитых стран. Нестабильность законодательства в бывших союзных республиках вызывает необходимость постоянного изменения и обновления нормативно-правовых БД. Проследить за этими изменениями гораздо проще, чем за реквизитами юридических лиц. Все это делает разработку БД по законодательству более прибыльной, чем вложение средств в создание информационных и справочно-информационных БД.

Среди разработчиков **нормативно-правовых** БД в нашей стране можно выделить 3 ведущие фирмы: «СофтИнформ» (БД «ЮрИнформ»), «Регистр» (БД «ЮСИАС»), Республиканский центр правовой информации (БД «Банк данных нормативно-правовых актов»). Так как источники информации у этих фирм практически одинаковые, то на 1-е место при сравнении их продукции выходят следующие показатели:
-- количество нормативных документов;
-- качество программной оболочки (версии для ОС *DOS* и *Windows*);
-- периодичность обновления информации;
– стоимость подписки как на саму базу, так и на ее обновление (цены на БД колеблются от $200 до $400 и выше, в зависимости от вида (локальная или сетевая).

Такое различие в количестве нормативно-правовых актов в рассматриваемых БД объясняется неодинаковым подходом фирм-разработчиков к формированию своих продуктов: одни стремятся к полному охвату всех документов, издаваемых органами власти, другие же включают в свои программы лишь наиболее важные акты.

Такой небольшой выбор программных продуктов по законодательству неизбежно влечет за собой жесточайшую борьбу за потребителя (реклама, предоставление скидок, льготное обслуживание, частое обновление и др.).

Что же касается фирм, занимающихся разработкой и распространением **информационных** и **справочно-информационных** БД, то необходимо отметить, что они вынуждены конкурировать не только между собой, но и с компаниями, предоставляющими аналогичную информацию по телефону, факсу, в виде специальных справочников и др. Поэтому при гораздо большем объеме информации (БД по предприятиям содержит данные более чем о 55.000 субъектах хозяйствования Беларуси) цены на такие электронные БД невысоки ($5--30).

Среди БД, которые предлагаются дилерами иностранных фирм, лидерство удерживают информационные и справочно-информационные БД (наиболее популярные – *WA-2*, *Europages 97*). Но на сегодняшний день количество потребителей этих продуктов невелико и достаточно стабильно.

По нашему мнению, перспективы развития белорусского рынка электронных БД таковы:

1. Получат широкое распространение БД на компакт-дисках. Это объясняется преимуществами лазерной технологии -- долговечностью информации, быстротой ее получения, возможностью хранения большого объема данных на одном диске и его относительно невысокой стоимостью. Кроме того, пользователь избавлен от необходимости держать большие объемы информации на жестком диске. Однако существует серьезная проблема, которую предстоит решить производителям таких БД: невозможность дополнительной записи на лазерный диск является препятствием для его оперативного обновления и пополнения.

2. В силу специфичности этих программных продуктов (они необходимы прежде всего достаточно узкому кругу специалистов) значительное увеличение числа потребителей электронных БД вряд ли произойдет. Следовательно, фирмы-разработчики будут стремиться привлекать новых клиентов не только снижением стоимости подписки, но и улучшением качества своих программ, повышением уровня обслуживания. Эти тенденции схожи с теми, которые имеют место на рынках развитых стран.

3. Так как стабилизации белорусского законодательства в обозримом будущем может ожидать только оптимист, то по-прежнему наиболее распространенными среди электронных БД останутся нормативно-правовые.

Сергей ЧЕБУРКИН,
Сергей ТУРОМША

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
МАТРИЧНЫЕ ПРИНТЕРЫ ФОРМАТА А4					
Epson LQ-100	24 pin,360x360dpi,200cps,ESC-P2,11Kb,склад	12	154	ICS	230-6482
Epson LX-300	9 pin,216x240dpi,240cps,color upgrt,склад	12	149	ICS	230-6482
Epson LX-300	9 pin, 216x240dpi, 240 cps	12	170	TAIR	229-2999
Epson LX-300	9 pin, 216x240dpi, 240 cps, склад	12	155	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
Epson LX-300	9 pin, 216x240dpi, 240 cps, рус.	12	155	FALCON	234-4356, 234-4470
Epson LX-300	9 pin, 216x240dpi, 240 cps	12	155	ПЕОЛА&M	266-9660, 266-5456
OKI ML 3320	9pin, 387/73cps, 28k, 80 column	12	?	BELABM	234-7972, 234-2252
OKI ML 3320	9pin, 435/387/73cps, 80 column	24	445	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
OKI ML 520 elite	9pin, 433/81cps,80 col.,intellig.head	24	575	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
Panasonic KX-1150		12	130	ПЕОЛА&M	266-9660, 266-5456
МАТРИЧНЫЕ ПРИНТЕРЫ ФОРМАТА А3					
Epson FX-1170	9pin, 380cps, 216x240dpi	12	490	TAIR	229-2999
Epson FX-1170	9pin,216x240dpi,380cps,рус.,24Kb,склад	12	439	ICS	230-6482
Epsen FX-1170	9pin, рус.,380cps, склад	12	460	FALCON	234-4356, 234-4470
Epson FX-2170	9pin,216x240dpi,440cps,рус.,кабель,склад	12	572	ICS	230-6482
Epson LX-1050+	9pin,216x240dpi,240cps,рус.,1Kb,склад	12	284	ICS	230-6482
Epson LX-1050+	9pin, 240cps, 216x240dpi	12	310	TAIR	229-2999
Epson LX-1050+	9pin, рус.,240cps, склад	12	280	FALCON	234-4356, 234-4470
Epson LX-1050+	9pin, рус.,240cps, склад	12	285	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
Epson LX-1050+	9pin, рус.,240cps, склад	12	290	BELABM	234-7972, 234-2252
OKI ML 521elite	9pin, 433/91cps, 136 column,intellig.head	12	?	BELABM	234-7972, 234-2252
OKI ML 3321	9pin, 378/73cps, 28k, 136 column	12	?	BELABM	234-7972, 234-2252
OKI ML 3321	9pin, 435/387/73cps,136 column	24	495	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
OKI ML 521 elite	9pin, 433/81cps,136 col.,intellig.head	24	635	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
БАНКОВСКИЕ ПРИНТЕРЫ					
Star SP-342 рулон 57/76/82мм,9pin,40 зн./стр.,3,2стр./с,серт.РБ		12	529	КОМПОНЕНТЫ И СИСТЕМЫ	229-2103, 229-2110
СТРУЙНЫЕ ПРИНТЕРЫ					
Epson Stylus 200	A4, 720dpi,3ppm,64Kb,NEW,склад	12	185	ICS	230-6482
Epson Stylus 600C	A4, 1440x720dpi,5ppm,ColorPro,2Mb,склад	12	?	ICS	230-6482
Epson Stylus 1000	A3, 360x360dpi, 300 cps	12	575	TAIR	229-2999
Epson Stylus 1000	A3, 720dpi, 300 cps, склад	12	485	FALCON	234-4356, 234-4470
Epson Stylus 1000	A3, 360dpi,2,5ppm,рус.,склад	12	490	ICS	230-6482
Epson Stylus Color IIs	A4, 720x720dpi MATRIX	12	220	TAIR	229-2999
Epson Stylus Pro XL	A3, 720dpi, with Improvement	12	1300	TAIR	229-2999
HP DeskJet 400	A4, 600x300dpi,color kit,рус.под DOS	12	205	АРТРОНАС	268-7627
HP DeskJet 400	A4, 600x300dpi,аппар. русиф.	12	205	Эллай НПП Химрем.	233-0218, 233-0890
HP DeskJet 400	600x300dpi, 512Kb, color Kit, склад	12	200	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
HP DeskJet 400	600x300dpi, 3ppm, склад	12	208	ELKO	236-9754, 236-8663
HP DeskJet 400	600x300dpi,3ppm,512Kb,color Kit,склад	12	215	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
HP DeskJet 400C	A4, 600x300dpi, 4ppm, склад	12	225	FALCON	234-4356, 234-4470
HP DeskJet 400C	600x300dpi, 3ppm, color kit, склад	12	232	ELKO	236-9754, 236-8663
HP DeskJet 690C	A4, 600dpi, color 300dpi, фото	12	340	АРТРОНАС	268-7627
HP DeskJet 690C	600x600dpi, 512Kb, 5ppm,color,склад	12	340	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
HP DeskJet 690C	600x600dpi, color kit, 5ppm, фото,рус.	36	365	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
HP DeskJet 690C	600x300dpi,4ppm,512Kb,color,фото	12	310	АКСИОМА	277-4144
HP DeskJet 870Cxi	600x300dpi,8ppm,color	12	570	АКСИОМА	277-4144
HP DeskJet 870	A4, 600dpi, color	12	550	АРТРОНАС	268-7627
Lexmark 1020	600x300dpi	24	235	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
Lexmark 1020	600x300dpi,3ppm,CD с ПО,рус.,склад	36	222	ПРИНТЛЭНД	232-9416
Lexmark 1020	col.,600x300dpi,3ppm,CD с ПО,рус.,склад	36	222	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Lexmark 2030	col.,600x300dpi,3ppm,2CD с ПО,2 картр.,рус.,склад	12	315	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Lexmark 2030	600x300dpi,3ppm,2CD с ПО,2 картр.,рус.,склад	12	315	ПРИНТЛЭНД	232-9416
Lexmark 2050	col.,600x600dpi,win,CD с ПО,склад	12	375	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Lexmark 2070	col.,600x600dpi,win,CD с ПО,склад	12	495	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Olivetti JP 170	A4, 300dpi, цв., 3ppm, рус.	18	229	ТУССОН	236-4288 236-5931
Olivetti JP 270	A4, 300dpi, 3ppm, рус.	18	199		
Olivetti JP 370	A4, 300dpi, цв., 3ppm, рус.	18	239		
Olivetti JP 450	A4, 500dpi, цв., 5ppm, рус.	18	289		
Xerox J5	A4, 5ppm, рус.,склад	12	170	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
ЛАЗЕРНЫЕ ПРИНТЕРЫ					
Epson EPL-5500	A4, 600dpi,6ppm,1Mb,рус.,склад	12	439	ICS	230-6482
Epson EPL-9000	A3, 600dpi,8ppm,2Mb,рус.,склад	12	1629	ICS	230-6482
HP LaserJet 4MV	A3, рус., 600dpi, 16ppm, 12Mb, склад	12	3749	ELKO	236-9754, 236-8663
HP LaserJet 4V	A3, рус., 600dpi, 16ppm, 4Mb, склад	12	2457	ELKO	236-9754, 236-8663
HP LaserJet 5L	A4, 4ppm, 600dpi, 1Mb,склад	12	450	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
HP LaserJet 5L	A4, 4ppm, 600dpi, 1Mb	12	450	АРТРОНАС	268-7627
HP LaserJet 5L	A4, 600dpi, 4ppm, 1Mb, склад	12	450	FALCON	234-4356, 234-4470
HP LaserJet 5L	A4, 600dpi, 4ppm, 1Mb, склад	12	445	TAIR	229-2999
HP LaserJet 5L	A4, 600dpi, 4ppm, 1Mb, склад	12	460	Эллай НПП Химрем.	233-0218, 233-0890
HP LaserJet 5L	A4, 600dpi, 4ppm, 1Mb, склад	12	430	АКСИОМА	277-4144
HP LaserJet 6P	A4, рус., 600dpi, 8ppm, 2Mb, склад	12	930	ELKO	236-9754, 236-8663
HP LaserJet 6P	A4, 8ppm, 600dpi, 2Mb	12	914	АРТРОНАС	268-7627
HP LaserJet 6P	A4, рус., 600dpi, 8ppm, 2Mb, склад	12	952	Эллай НПП Химрем.	233-0218, 233-0890
HP LaserJet 6P	A4, рус., 600dpi, 8ppm, 2Mb, склад	12	950	АКСИОМА	277-4144
HP LaserJet 6MP	A4, 8ppm, 600dpi, 3Mb	12	1108	АРТРОНАС	268-7627
Lexmark Optra E	A4,600dpi,6ppm,1Mb(5Mb+$90),рус.,склад	12	495	ПРИНТЛЭНД	232-9416
Lexmark Optra E	A4,600dpi	24	495	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
Lexmark Optra E	A4,600dpi,6ppm,DOS/Win,рус.,склад	12	495	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Lexmark Optra E	A4,600dpi,6ppm,DOS/Win,5Mb RAM,рус.,склад	12	615	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Lexmark Optra R+	A4,1200dpi,16ppm,2-стор.,рус.,склад	12	1950	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Lexmark Optra R+	A4,1200dpi,16ppm,4Mb,1Mb flash,PS II,рус.,склад	12	1945	ПРИНТЛЭНД	232-9416
OkiPage OL 600cx	600dpi, 6ppm, PCL4.5,42 fonts, 1Mb	12	?	BELABM	234-7972, 234-2252
OkiPage OL 600ex/610ex, 600dpi, 4ppm, 1/2 Mb		24	529/649	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
OkiPage OL 610ex	600dpi, 6ppm, PCL5E,45 fonts, 2Mb	12	?	BELABM	234-7972, 234-2252
OkiPage 4W LED	600dpi, 4ppm, fast Win.print.	12	?	BELABM	234-7972, 234-2252
OkiPage 4W LED	600dpi, 4ppm, 128 kb, склад	12	350	FALCON	234-4356, 234-4470
OkiPage 4W LED	600dpi, 4ppm, fast Win. printing	24	359	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
OkiPage 16n LED	600dpi,16ppm,PCL5E,10(72)Mb,fonts	24	1495	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
Xerox DocuPrint4508, A4, 600x600dpi, 8ppm, 2Mb		12	765	TAIR	229-2999
Xerox 4520	A3, 600x600dpi, 20ppm, 4Mb	12	3300	TAIR	229-2999
ПЛОТТЕРЫ					
HP DesignJet 330c	A1, 600x600dpi,mono,склад	12	2513	ELKO	236-9754, 236-8663
HP DesignJet 350c	A1, 600x600dpi,color,склад	12	3045	ELKO	236-9754, 236-8663
СКАНЕРЫ					
Acer Scan 300F	max 4800dpi, 16млн цв., color	12	339	АКСИОМА	277-4144
Epson GT 5000	300dpi, цв., с контроллером и ПО	12	580	TAIR	229-2999
Epson GT 5000	300x1200dpi,SCSI,цв.,24bit,OCR,рус.,склад	12	473	ICS	230-6482
Genius ScanMate	цветной, планшетный	12	360	TAIR	229-2999
Genius Color Delux	800/3200dpi, 16млн цв., 122мм	12	120	АРТРОНАС	268-7627
Genius Color Page-SP2		12	350	АРТРОНАС	268-7627
Genius Color Page-SP2		12	350	Эллай НПП Химрем.	233-0218, 233-0890
HP ScanJet 4p	300dpi, color	12	550	АРТРОНАС	268-7627
HP ScanJet 4p	300dpi, color, склад	12	550	Эллай НПП Химрем.	233-0218, 233-0890
HP ScanJet 4c	600x2400dpi, color, склад	12	1037	ELKO	236-9754, 236-8663
HP ScanJet 4c	600dpi,OCR Rus.,color,склад	12	980	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
HP ScanJet 4c	600dpi, color	12	1035	АРТРОНАС	268-7627
HP ScanJet 5p	300x1200dpi, color, склад	12	431	ELKO	236-9754, 236-8663
HP ScanJet 5p	300x1200dpi, color, склад	12	450	Эллай НПП Химрем.	233-0218, 233-0890
HP ScanJet 5p	300x1200dpi, color, склад	12	450	АРТРОНАС	268-7627
ДИСКЕТЫ					
3M 3,5"	1.44Mb, DS/HD, 10шт.	+	7,5/8	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Basf 3,5"	DOS format, 1,44Mb (10 шт.)	+	5	TAIR	229-2999
Verbatim	DataLife, тефлон, 20+1	+	12	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
Verbatim	DataLifePlus, тефлон, пласт. бокс	+	7	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
УСТРОЙСТВА АРХИВИРОВАНИЯ					
Mobile Disk	1800 MB, портативный винчестер, LPT-порт	+	570	LIMENS	228-1908, 228-1909
Mobile Disk	810 MB, портативный винчестер, LPT-порт	+	370	СОФТИНФОРМ	213-2813 (4 линии)
SyQuest EZ135	135Mb, 13ms, внешний, паралл. порт. + SCSI	12	220	LIMENS	228-1908, 228-1909
ZIP Drive Iomega	100Mb, SCSI, внутренний	12	162	ТУССОН	236-4288 236-5931
JAZ Drive Iomega	1000Mb, SCSI, внутренний	12	548		
JAZ Disk Iomega	1000Mb	12	120		
ZIP Disk Iomega	100Mb	12	18		
Verbatim	MO-диск, 230Mb	+	15	DATASTREAM	220-3842, 220-3095

СОБЫТИЕ

Республиканский конкурс информационно-правовых систем

Уже достаточно продолжительное время законодательная база Республики Беларусь в силу объективных причин подвергается постоянным изменениям: происходит процесс адаптации законов к еще не устоявшимся рыночным отношениям. В этой связи большинство предприятий, реально действующих как в Беларуси, так и за ее пределами, испытывают недостаток в нормативно-правовой информации, регулирующей их деятельность.

Между тем существует целый ряд фирм, которые ставят своей задачей устранение подобного рода недостатков. Их главная цель -- донести законодательную базу Беларуси и изменения, вносимые в нее, до всех субъектов хозяйствования в наиболее полном объеме. Некоторые прогрессивные фирмы для реализации своих устремлений с успехом используют компьютерные технологии. Ими созданы информационно-правовые системы по белорусскому законодательству, которые позволяют пользователю иметь «республиканскую библиотеку» нормативно-правовой информации на своем компьютере.

Целью проводимого конкурса является выявление достоинств и недостатков вышеуказанных информационно-правовых систем по белорусскому законодательству, а также привлечение внимания государственных и частных организаций к данному виду услуг как наиболее удобному и перспективному способу хранения и обработки нормативно-правовой информации.

Инициатором данного конкурса явилась Белорусская конфедерация промышленников и предприятий.

Условия проведения конкурса, а также критерии оценки его участников разработаны оргкомитетом в составе:

Свирский Евгений Анатольевич -- исполнительный директор банка «Олимп» (председатель);

Басько Владимир Викторович -- директор Центра деловых связей;

Севрукевич Виталий Павлович -- директор по правовому обеспечению и информации Белорусской научно-промышленной ассоциации;

Новиков Владимир Иванович -- декан факультета компьютерных систем и сетей Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники (БГУИР);

Юркевич Николай Григорьевич -- председатель Международного арбитражного суда при ТПП РБ;

Кизевич Татьяна Александровна -- начальник юридического управления Министерства промышленности Беларуси.

Оргкомитет считает достаточным для качественной и объективной оценки проведение конкурса в один этап на основании Условий проведения республиканского конкурса информационно-правовых систем.

Оценку систем будет производить жюри в составе, утвержденном организационным комитетом.

Для работы в жюри будут приглашены представители Администрации президента, Нацбанка, министерств финансов, юстиции, ВЭС, предпринимательства и инвестиций, Высшего хозяйственного суда, Торгово-промышленной палаты, Союза юристов, а также представители других министерств, ведомств и вузов нашей страны.

Результаты конкурса будут опубликованы в средствах массовой информации в течение 20 дней после его завершения.

Конкурс информационных баз данных по законодательству Республики Беларусь состоится в БГУИРе ***22—23 апреля 1997 года*** *по адресу: г. Минск, ул. П.Бровки,6, 1-й корпус (22 апреля -- ауд. 231, 23 апреля -- ауд. 235).*

Дополнительную информацию можно получить по тел. 227-73-77.

Цена 1 строки и 1 кв.см логотипа в таблице «ПРАЙС» — 50.000 руб. Скидки только рекламным агентствам. Т/ф 226-96-78, пейджер 278-11-01 (абонент № 2976)

КОМПЬЮТЕРЫ MACINTOSH

Модель	Процессор	RAM	HDD	Монитор	VRAM	Примечание	Поставка	Г	Цена	Продавец	Телефон
Macintosh Performa 5260	PowerPC 603e/120	12	800	14" int	1Mb	4xCD, 16 bit звук, клавиатура,мышь,сеть	30 дней	12	1673	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Macintosh Performa 5400	PowerPC 603e/160	12	1200	15" int	1Mb	8xCD, 16 bit звук, клавиатура,мышь,сеть	30 дней	12	1834	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Macintosh Performa 6400	PowerPC 603e/200	12	1200		1Mb	8xCD, 16 bit звук, клавиатура,мышь,сеть	30 дней	12	2019	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 7600	PowerPC 604e/120	16	1200	?	2Mb	8xCD, 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	2147	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 4400	PowerPC 401/140	16	1200	?	2Mb	8xCD, 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	1526	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 8500	PowerPC 604e/180	16	2000	?	2Mb	8xCD, 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	3421	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 9500MP	PowerPC 604e/180	32	2000	?	2Mb	8xCD, 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	4550	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 8600	PowerPC 604e/200	32	2000	?	2Mb	12xCD, ZIP Drive, Ethernet,шина 50МГц	30 дней	12	3708	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 9600	PowerPC 604e/200	32	4000	?	2Mb	12xCD, 16 bit звук, Ethernet,IMS Display Card,шина 50МГц	30 дней	12	4503	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Newton 130	ARM610	2,5		3,8"x2,8"		карманный PC/Mac, распозн.русск.текста	30 дней	12	999	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Монитор	VRAM	Шина	Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
КОМПЬЮТЕРЫ 386, 486, Am5x86													
IBM Mod.55	386sx/16	256	4	60	ISA	14" ? ?	512	ISA	Slim,DOS6.2,Win95,MSOffice	12	220	GLOBAL	268-7644, 268-7645
IBM Mod.77	486sx/20	256	8	80	ISA	12" ? ?	1	ISA	Slim,DOS6.2,Win95,MSOffice	12	280	GLOBAL	268-7644, 268-7645
IBM Mod.77	486sx/33	256	8	80	ISA	14" ? ?	1	ISA	Slim,DOS6.2,Win95,MSOffice	12	350	GLOBAL	268-7644, 268-7645
	486dx4/100	256	4	630	EIDE	14" 28 LR NI	1	PCI	MT,DOS6.2,Win95,MSOffice	24	625	GLOBAL	268-7644, 268-7645
ICS	486dx4/100	256	4	810	EIDE	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	AMD,SIS,Seagate,S3V+,Samsung 3Ne,серт.РБ	24	644	ICS	230-6482
SKY	486dx4/100	256	4	810	EIDE	14" 28 LR, ES, MPRII	1	PCI	S3Trio64V+,SiS chipset,PIO4,PCI	12	630	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470
VP21	Am5x86/133	256	4	540	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,LR,NI	1	PCI	Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	625	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
	Am5x86/133	256	4	810	EIDE	14" 28 LR NI	1	PCI	MT,DOS6.2,Win95,MSOffice	24	635	GLOBAL	268-7644, 268-7645
FALCON OPTIMA	486dx4/133	256	4	640	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	DOS, серт. РБ, склад, скидки	36	405	FALCON	234-4356, 234-4470
VP22	Am5x86/133	256	8	540	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	650	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-75/90 МГц, AMD-75/90 МГц													
Jet	P/75	256	8	540		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3Trio64V+, изм. конф.	24	650	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
NTT-572	P/75	256	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton, Samsung, WD,серт.РБ	30	729	TAIR	229-2999
INCOMAG	AMD K5/75	256	8	1270	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, AMD, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	750	ASBIS	249-5792, 238-8661
NTT-573	P/75	256	16	2100	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton, Samsung, WD,серт.РБ	30	842	TAIR	229-2999
SI	AMD K5/90	256	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Vx2, S3Trio64V+, Samsung SM 3Ne	18	699	СОФТИНФОРМ	213-2813 (4 линии)
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-100 МГц, AMD-100 МГц													
VP27	AMD K5/100	256	8	540	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	A-Trident,Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	705	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
VP28	P/100	256	8	540	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	A-Trident,Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	735	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
Jet	P/100	256	8	540		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3Trio64V+, изм. конф.	24	710	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
FALCON OPTIMA	P/100	256	8	640	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	Diamond Stealth,DOS, ТПП, скидки	36	520	FALCON	234-4356, 234-4470
	P/100	256	8	810	EIDE	14" 28 LR NI	1	PCI	Intel Triton,EDO,MSOffice,upgr.,MT	24	735	GLOBAL	268-7644, 268-7645
SKY	P/100	256	8	810	EIDE	14" 28 LR, ES, MPRII	1	PCI	Intel Triton 2vx Chipset,S3Trio64,PIO4	12	720	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470
SKY	P/100	256	8	810	EIDE	14" 28 LR, ES, MPRII	1	PCI	Intel Triton 2vx Chipset,S3Trio64,PIO4	24	755	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470
ICS	P/100	256	8	810	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 3Ne,серт.РБ	24	728	ICS	230-6482
Limens	P/100	256	8	810		14" 28 LR	1	PCI	EDO, MT	24	858	LIMENS	228-1908, 228-1909
IBM PC 140	P/100	256	8	850	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	DOS, Win., Windows акс., опт. скидки, изм. конф.	12	980	IBA	262-5190, 232-5122
NTT-500	P/100	256	8	1080	EIDE/PCI	14" 28NI,mono,MPRII	256	PCI	Intel Triton, Samsung,WD,серт. РБ	30	661	TAIR	229-2999
NTT-501	P/100	256	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton, GoldStar,Samsung,WD,серт. РБ	30	814	TAIR	229-2999
IBA	P/100	256	8	1200	PCI/ISA	14" 28 ?	1	PCI	изм. конф.	24	845	IBA	262-5190, 232-5122
INCOMAG	AMD K5/100	256	8	1270	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, AMD, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	790	ASBIS	249-5792, 238-8661
INCOMAG	P/100	256	8	1270	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	825	ASBIS	249-5792, 238-8661
	P/100	256	8	1300	PCI	14" 28 LR,NI,dig	1	PCI	S3Trio64V+	24	719	ПЕОЛА&M	266-9660, 266-5456
Olivetti Modulo M4	P/100		8	1300	EIDE/PCI	? ? LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO DRAM, Win95	36	1112	ТУССОН	236-4288, 236-5931
VP28H	P/100	256	8	1300	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	A-Trident,Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	810	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
FALCON OPTIMA	P/100	256	8	1300	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	Diamond Stealth,DOS, ТПП, скидки	36	575	FALCON	234-4356, 234-4470
BELABM	P/100	256	8	1300	EIDE	14 28 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	930	BELABM	234-7972, 234-2252
INCOMAG	P/100	256	8	1720	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	875	ASBIS	249-5792, 238-8661
NTT-502	P/100	256	16	1080	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton, Samsung, WD, серт. РБ	30	860	TAIR	229-2999
SI	AMD K5/100	256	16	1080	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Vx2, S3Trio64V+, Samsung SM 3Ne	18	760	СОФТИНФОРМ	213-2813 (4 линии)
INCOMAG	AMD K5 PR/100	256	16	1270	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, AMD, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	845	ASBIS	249-5792, 238-8661
INCOMAG	P/100	256	16	1270	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	880	ASBIS	249-5792, 238-8661
SI	P/100	256	16	1270	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Vx2, S3Trio64V+, Samsung SM 3Ne	18	799	СОФТИНФОРМ	213-2813 (4 линии)
SKY	P/100	256	16	1280	EIDE	14" 28 LR, ES, MPRII	1	PCI	Intel Triton 2vx Chipset,S3Trio64,PIO4	12	800	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470
SKY MultiMedia	P/100	256	16	1280	EIDE	14" 28 LR, ES, MPRII	1	PCI	Intel Triton 2vx,8xCD,SBPro,Sp.40W,S3Trio64,PIO4	24	960	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470
Jet	P/100	256	16	1280		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3Trio64V+, изм. конф.	24	790	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
VP29	P/100	256	16	1300	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	A-Trident,Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	850	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
ICS	P/100	256	16	1300	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 3Ne,серт.РБ	24	820	ICS	230-6482
ICS	P/100	256	16	1300	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	8xCD Samsung,SB ESS 16bit,Speak.20W,серт.РБ	24	996	ICS	230-6482
ICS	P/100	256	16	1300	PCI	15" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 15GLe,серт.РБ	24	966	ICS	230-6482
BELABM	P/100	256	16	1300	EIDE	14" 28 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	966	BELABM	234-7972, 234-2252
BELABM	P/100	256	16	1300	EIDE	14" 28 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,8xCD,SB,Sp.,серт.РБ	36	1176	BELABM	234-7972, 234-2252
FALCON OPTIMA	P/100	256	16	1300	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	Diamond Stealth,DOS, ТПП, скидки	36	610	FALCON	234-4356, 234-4470
INCOMAG	P/100	256	16	1720	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	920	ASBIS	249-5792, 238-8661
ICS	P/100	256	16	2100	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 3Ne,серт.РБ	24	898	ICS	230-6482
ICS	P/100	256	16	2500	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 3Ne,серт.РБ	24	921	ICS	230-6482
INCOMAG	P/100	256	16	2520	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	960	ASBIS	249-5792, 238-8661
BELABM	P/100	256	16	2500	EIDE	14" 28 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1072	BELABM	234-7972, 234-2252
BELABM	P/100	256	16	2500	EIDE	15" 27 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,8xCD,SB,Sp.,серт.РБ	36	1397	BELABM	234-7972, 234-2252
NTT-504	P/100	256	32	3100	EIDE/PCI	15" 28 NI, MPRII	2	PCI	Intel Triton,Samsung,WD,ET6000,серт.РБ	30	1225	TAIR	229-2999
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-120 МГц													
	P/120	256	8	810	EIDE	14" 28 LR NI	1	PCI	Intel Triton,EDO,MSOffice,upgr.,MT	24	780	GLOBAL	268-7644, 268-7645
SN	P/120	-	8	1000	EIDE	? ? ?	1	PCI	EDO,CL5446,3bays,Deskware for Win95,Win95	36	1076	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
BELABM	P/120	256	8	1300	EIDE	14" 28 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	968	BELABM	234-7972, 234-2252
VP34	P/120	256	8	1300	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	A-Trident,Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	825	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
	P/120	256	16	1300	PCI	15" 28 LR,NI,dig	1	PCI	S3Trio64V+	24	839	ПЕОЛА&M	266-9660, 266-5456
BELABM	P/120	256	16	1300	EIDE	14" 28 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1004		
BELABM	P/120	256	16	1300	EIDE	14" 28 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,8xCD,SB,Sp.,серт.РБ	36	1214		
BELABM	P/120	256	16	2500	EIDE	14" 28 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1110		
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-133 МГц, AMD K5-133 МГц, CYRIX-133 МГц													
Jet	P/133	256	8	540		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3Trio64V+, изм. конф.	24	760	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
VP27	AMD K5/133	256	8	540	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	A-Trident,Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	755	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
IBM APTIVA	P/133	256	8	1200	ISA/PCI	15" 28 LR	1	PCI	Win95, 4xCD, Full Multimedia, mon. G50 IBM	36	2190	IBA	262-5190, 232-5122
INCOMAG	AMD K5/133	256	8	1270	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, AMD, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	820	ASBIS	249-5792, 238-8661
INCOMAG	P/133	256	8	1270	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	880	ASBIS	249-5792, 238-8661
SKY	P/133	256	8	1280	EIDE	14" 28 LR, ES, MPRII	1	PCI	Intel Triton 2vx Chipset,S3Trio64,PIO4	24	770	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470
VP40H	P/133	256	8	1300	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	A-Trident,Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	860	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
FALCON OPTIMA	P/133	256	8	1300	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	Diamond Stealth,DOS, ТПП, скидки	36	634	FALCON	234-4356, 234-4470
SN	P/133	-	16	1000	EIDE	? ? ?	1	PCI	EDO,CL5446,3bays,Deskware for Win95,Win95	36	1344	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
IIC	AMD K5/133	256	16	1000	EIDE	14" 28 LR, NI	2	PCI	AMD,IntelTriton II,CL5446,WD,GS1468,EDO	36	935	ИНТИС	278-8490, 278-6405
Gateway 2000	P/133	256	16	1200		? ? ?	1	PCI	EDO, 12xCD, Win95, Office95Pro	30	1623	LIMENS	228-1908, 228-1909
IBA	P/133	256	16	1200	ISA/PCI	14" 28 ?	1	PCI	изм. конф.	24	920	IBA	262-5190, 232-5122
INCOMAG	P/133	256	16	1270	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	930	ASBIS	249-5792, 238-8661
INCOMAG	AMD K5/133	256	16	1270	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, AMD, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	870	ASBIS	249-5792, 238-8661
SKY	P/133	256	16	1280	EIDE	14" 28 LR, ES, MPRII	1	PCI	Intel Triton 2vx Chipset,S3Trio64,PIO4	24	820	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470
Jet	P/133	256	16	1280		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3Trio64V+, изм. конф.	24	840	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
Limens	P/133	256	16	1300		14" 28 LR	1	PCI	EDO	24	966	LIMENS	228-1908, 228-1909
	P/133	256	16	1300	EIDE	14" 28 LR NI	1	PCI	Intel Triton,EDO,MSOffice,upgr.,MT	24	880	GLOBAL	268-7644, 268-7645
Olivetti Modulo M4	P/133	256	16	1300	EIDE/PCI	? ? LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO DRAM, PB Cache, Slim, Win95	36	1208	ТУССОН	236-4288, 236-5931
VP41H	P/133	256	16	1300	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	A-Trident,Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	900	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
BELABM	P/133	256	16	1300	EIDE	14" 28 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1086	BELABM	234-7972, 234-2252
ICS	P/133	256	16	1300	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 3Ne,серт.РБ	24	825	ICS	230-6482
ICS	P/133	256	16	1300	PCI	15" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 15GLe,серт.РБ	24	1017	ICS	230-6482
ICS	P/133	256	16	1300	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	8xCD Samsung,SB ESS 16bit,Speak.20W,серт.РБ	24	1047	ICS	230-6482
DTK Quin-56	P/133	256	8	1300	EIDE	? ? LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel VX430 PCIset, S3 Trio 64V+	24	818		
DTK Quin-55	P/133	256	16	1300	EIDE	? ? LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel VX430 PCIset, S3 Trio 64V+	24	862		
DTK Quin-55	P/133	256	16	2160	EIDE	? ? LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel VX430 PCIset, S3 Trio 64V+	24	954		
DTK Quin-55	P/133	256	16	2160	EIDE	? ? LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel VX430 PCIset, S3 Trio 64V+	24	1248		
Olivetti Modulo M4	P/133	256	16	1700	EIDE/PCI	? ? LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO DRAM, PB Cache, Slim, Win95	36	1284	ТУССОН	236-4288, 236-5931
INCOMAG	P/133	256	16	1720	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	980	ASBIS	249-5792, 238-8661
ICS	P/133	256	16	2100	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 15GLe,серт.РБ	24	949	ICS	230-6482
SN	P/133	256	16	2100	EIDE	? ? ?	1	PCI	EDO,CL5446,5bays,Deskware for Win95,Win95 или WinNT	36	1643	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
INCOMAG	P/133	256	16	2520	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	1020	ASBIS	249-5792, 238-8661
ICS	P/133	256	16	2500	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 15GLe,серт.РБ	24	972	ICS	230-6482
BELABM	P/133	256	16	2500	EIDE	14" 28 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1193	BELABM	234-7972, 234-2252
BELABM	P/133	256	16	2500	EIDE	15" 27 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,8xCD,SB,серт.РБ	36	1517	BELABM	234-7972, 234-2252
Jet	P/133	256	32	2100		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3Trio64V+, изм. конф.	24	1015	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
SI	P/133	256	32	2100	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Vx2, S3Trio64V+, Samsung SM 3Ne	18	978	СОФТИНФОРМ	213-2813 (4 линии)
Olivetti Modulo M4	P/133	512	32	2500	EIDE/PCI	? ? LR,NI,MPRII	2	PCI	CD,EDO DRAM, PB Cache, Slim, Win95	36	1614	ТУССОН	236-4288, 236-5931
COMPAQ Deskpro 2000	P/133	256	16	1620	EIDE/PCI	? ? LR,MPRII,TCO	1	PCI	ISA/PCI, Win95, склад, DT	36	1430		
COMPAQ Deskpro 2000	PPro/200	256	32	1620	EIDE/PCI	? ? LR,MPRII,TCO	2	PCI	ISA/PCI, 8xCD, Matrox, WinNT, MT	36	3215		
COMPAQ Deskpro 4000	P/133	256	16	1620	EIDE/PCI	? ? LR,MPRII,TCO	2	PCI	ISA/PCI, Win95, Ethernet 10/100, DT	36	1700		
COMPAQ Deskpro 4000	P/133	256	16	1620	EIDE/PCI	? ? LR,MPRII,TCO	2	PCI	ISA/PCI, Win95, Ethernet 10/100, FDD 120Mb, DT	36	1815		
COMPAQ Deskpro 6000	P/200	512	32	2150	SCSI/PCI	? ? LR,MPRII,TCO	2	PCI	ISA/PCI, Win95, Ethernet 10/100, PD-CD, Sound, Matrox	36	4100		
COMPAQ Workstation 5000	2xPPro/200	256	128	4200	SCSI/PCI	? ? LR,MPRII,TCO	8	PCI	ISA/PCI, WinNT, Ethernet 10/100, Gloria-L,Ultra-Wide	36	12350		
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-150 МГц													
NTT-551	P/150	256	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton, Samsung, WD,серт. РБ	30	912	TAIR	229-2999
Jet	P/150	256	16	1280		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3Trio64V+, изм. конф.	24	890	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
NTT-552	P/150	256	16	1080	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton, Samsung, WD, серт. РБ	30	958	TAIR	229-2999
VP46	P/150	256	16	1300	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	A-Trident,Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	985	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
ICS	P/150	256	16	1300	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 3Ne,серт.РБ	24	919	ICS	230-6482
ICS	P/150	256	16	1300	PCI	15" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 15GLe,серт.РБ	24	1052	ICS	230-6482
ICS	P/150	256	16	1300	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	8xCD Samsung,SB ESS 16bit,Speak.20W,серт.РБ	24	1082	ICS	230-6482
NTT-553	P/150	256	16	2100	EIDE/PCI	15" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton, Samsung,WD, серт. РБ	30	1137	TAIR	229-2999
VP47H	P/150	256	32	2500	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	A-Trident,Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	1155	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
NTT-554	P/150	256	32	3100	EIDE/PCI	15" 28 NI, MPRII	2	PCI	Intel Triton, Samsung,WD,ET6000,серт. РБ	30	1323	TAIR	229-2999

МОНИТОРЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Axion	14",0,28,H:30-66kHz,V:50-120kHz,80MHz,digital	12	210	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
Daewoo CMC 1427S	14",0,28, MPRII (CMC 1502B)	12	от 210	ELKO	236-9754, 236-8663
Axion	14",0,28,1024x768,NI,LR,digital	12	210	ПЕОЛА&M	266-9660, 266-5456
ЛОС 5GLr	15",0,28,1280x1024,NI,LR,digital	12	305	ПЕОЛА&M	266-9660, 266-5456
GoldStar 1468	14",0,28,1024x768,NI,LR,MPRII,склад	12	230		
GoldStar 1505	15",0,28,1024x768,NI,LR,MPRII,AutoSync,склад	12	280		
GoldStar Studioworks 56m,15",0,28,1280x1024,NI,LR,MPRII,Dig.,Act.Sp.2W		12	340		
GoldStar Studioworks 56i,15",0,28,1280x1024,NI,LR,MPRII,Dig.,AutoSync		12	335		
GoldStar 1727,17",0,28,1280x1024,NI,LR,MPRII,Dig.,AutoSync		12	600		
GoldStar 2010,20",0,28,1600x1280 LR,NI,MPRII,AutoSync,Dig.,OSD		12	995		
Hyindai HL-2882,21",0,28,1600x1280 LR,NI,MPRII,PM, склад		12	1650		
GoldStar Studioworks 5	15",0,28,50-120Hz,100MHz,цифр.,1024x768x72	12	345	ICS	230-6482
Kymage	15",0,28,H30-66kHz,V50-120kHz,digital	12	295	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
Sony CPD-17sf2	17",0,25, MPRII	12	880	ELKO	236-9754, 236-8663
Sony 100SX/SFT	15",dig.,MPRII,TCO92,1024x768	10	480	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
Samsung SM 15Gli	15",0,28,1280x1024,NI,DDC,FlatScreen	36	455		
Samsung SM 15Me	15",0,28,1024x768,NI,sound 2x1,5W	36	429		
Samsung SM 17Gli	17",0,28,1280x1024,NI,INVAR,UUC	36	832		
Samsung SM 17Glsi	17",0,26,1600x1200,NI,DDC,INVAR,UUC	36	925		
MAG InnoVision MXE17S	17",0,26,1208x1024,Trinitron	24	864		
Spectrum 4Vlr	14",0,28,multiscan,digital	12	225	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-1390
Targa,Samsung 3Ne	14",dig.,MPRII,1024x768	6	от 215	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722

МУЛЬТИМЕДИА

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Act. Speakers	Creative SB CS-100, 2x1,5W	24	23	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Act. Speakers,8x,10xCD-ROM Samsung,SB,mouse в асс.		+	?	АРТРОНАС	268-7627
Act. Speakers	YS-200, 2x5W,сетевой адаптер	3	20	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
Case Multimedia	серия LV	6	от 110	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
CD-ROM	8 speed	12	от 115	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
CD-ROM	4,6,8,10 speed, склад	6	от 85	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
CD-ROM Samsung	8 speed	12	115	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
CD-ROM Mitsumi	4 speed,EIDE,128kb кэш,600kb/s,читает все	3	77	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
CD-ROM Mitsumi	8 speed, IDE	3	98	ПЕОЛА&M	266-9660, 266-5456
CD-ROM Mitsumi	4 speed, IDE	3	75	ПЕОЛА&M	266-9660, 266-5456
CD-ROM	10 speed,BTC,Retail Box,4-16xSp.,EIDE	6	115		
CD-ROM	12 speed,BTC,Retail Box,4-16xSp.,EIDE	6	130		
CD-ROM	6 speed,Aztech, 2key audio,4-16xSp.,EIDE	6	80		
CD-ROM	8 speed,Aztech,100% read data,EIDE	6	100		
SB 16 Creative,Vibra2940,SB2890 Creative,ASUS A16CR		12	35-84		
SB AWE 32 Creative,AWE3600/3670/3900,GM,ПО		12	115		
SB AWE 64 Creative,AWE4380,64голоса,engl./german,ПО		12	200		
SB Pro2 16bit,stereo,NEW-ESS1868,Idema Maesrto,Schybert,Edison,3D		12	25		
SB Pro2 16bit,stereo,SkyRocket,SBProCreative для 386/486,GM		12	27		
SB 16 bit Idema "Shubert", Creative, Edison, SkyRocket		6	от 28	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
SB Creative	AWE 32 PnP (Web), 3D	24	220	ТУССОН	236-4288, 236-5931
SB Crystal	CS-4232/CS-9233, W95, PnP, ISA, 6W на канал	24	49	ИНТИС	278-8490, 278-6405
SB Pro Genius	16bit,WSS,IDE CD-ROM,MIDI,склад	12	28	ELKO	236-9754, 236-8663
TV Tuner PCI, CL5446 2Mb,MPEG,VideoCapture,ДУ		12	180	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-1390
Запись и копирование компакт-дисков		+	?	IBA	234-4746
CD-ROM-диски (новейшее ПО,игры,обуч.,более 250наим).		+	от 4	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
CD-ROM-диски (новейшее ПО,игры,энцикл.,большой выбор)		+	3/6	SKY SYSTEMS	231-1470
CD-ROM-диски (музыкальные, игры)		6	от 6	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
CD-ROM-диски (ПО,игры,энциклопедии)		-	?	LIMENS	228-1908, 228-1909
Видео-CD-диски	русские и заруб. фильмы	+	от 18	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
Более 300 наименований книг по компьют.тематике		+	?	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
CD Corel Photo Libraries Vol.1, 2, 3 (20000 фотографий)		-	?	LIMENS	228-1908, 228-1909
Микрофон	Creative SB MC-1000, на стойке	24	18	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Микрофон	оригинальный дизайн	3	10	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
Цифровая студия видеомонтажа MicroVideo DC SVHS,MPEG		12	?	LIMENS	228-1908, 228-1909

ПЛАТЫ И МИКРОСХЕМЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
CPU AMD,Intel	K5-PR75/90/100/133,5x86/133(P75)	3	45-125	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-1390
CPU P5/100-200	Intel Original	12	от 100	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
CPU K5/133	AMD	6	от 43	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
MB P5/75-200	IntelTriton2vx/hx,PCI,256/512kb,EIDE	3	85	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-1390
MB P5/75-200	Intel Triton 430VX, 256k PLcache	6	80	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
MB P5/75-200	Intel Triton, Chipset	6	92	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
SIMM	1MB, 4MB, 8MB, 30/72 pin	12	от 11	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
SIMM	1MB, 4MB, 16MB, 30 pin	12	от 10	COMTRIS	221-3876
SIMM	8MB, 16MB, 72 pin, EDO	12	от 46	COMTRIS	221-3876
SIMM	8Mb, EDO	6	от 45	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
SVGA card CL5440Pro/64UV+/mx3Trio64V+/S3Trio64V,PCI1Mb		3	25	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-1390
SVGA card Matrox Millenium/Mustique,PCI2MbSGRAM(up8),3D		12	165	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-1390
SVGA card Tseng Labs ET6000,128bit,MDRAM 2 (up 4)Mb,MPEG		3	75	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
Программаторы	XELTEK, EPROM, PAL, GAL, PALCE, FLASH, MACH, MP	24	от 260	ИНТИС	278-8490, 278-6405
PC/4c	4 ports,ISA,для скоростных факс-модемов	24	от 80	GLOBAL	268-7644, 268-7645
PC/8e	8 ports,ISA,для скоростных факс-модемов	24	от 120	GLOBAL	268-7644, 268-7645

ИСТОЧНИКИ БЕСПЕРЕБОЙНОГО ПИТАНИЯ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
APC UPS	Back, 250-1200 VA, Powercom	12	от 95	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
APC UPS	Back, 280/400VA, EC 250/400/600VA, PnP, USA	12	от 123	ELKO	236-9754, 236-8663
APC UPS	Back, 250/420/600VA,PnP,США,склад	12	от 123	ICS	230-6482
Back UPS 250	250VA	12	110	ПЕОЛА&M	266-9660, 266-5456
Repotec 375 VA	недорогие и надежные ИБП	12	110	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
Repotec 650 VA	недорогие и надежные ИБП	12	155	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
Tripp Lite Omni Pro 280,Win.95,NT,NetWare,OS/2,ПО		24	174	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
Tripp Lite Omni Pro 675,Win.95,NT,NetWare,OS/2,ПО		24	312	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
Tripp Lite Smart Int 400,Win.95,NT,NetWare,OS/2,ПО		24	252	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011

ОБОРУДОВАНИЕ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Защ.экраны IZOVAC-Vizor,14"-15",a/glare,a/rad.,a/static,MPR-II,серт.РБ		12	35	FALCON	234-4356, 234-4470
FDD Epson SD-600	5,25", 1,2Mb	12	29	ICS	230-6482
Mouse	Microsoft	6	от 24	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Genius mouse	easy,3,MyMouse Coral/Cobra,PAL PRO	12	от 6	ELKO	236-9754, 236-8663
Кабель Centronics	1,8м	+	2,5	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
Сетевой фильтр	5 розеток, 10А, 1,8м	6	15	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
Наклейки русские на клавиатуру		+	5	LIMENS	228-1908, 228-1909

HDD

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Nec,Fujitsu,1700Mb,EIDE,PIO4,fast ATA2		12	210	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-1390
Western Digital	2100Mb	6	252	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737

СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
3C509B-TPC	EtherLink III ISA UTP&BNC	99	92	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
3C509B-TPO	EtherLink XLPCI 10Base only	99	87	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
3C16701	Office Connect Hub/8UTP+1BNC	12	199	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
3C16720	Office Connect 8 ports Fast Ethernet Hub	12	850	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
3Com ETHERLINK III, ISA TP/COMBO, 3C509T/C, склад		99	от 68	ELKO	236-9754, 236-8663
3Com ETHERLINK XL, PCI COMBO, 3C900, склад		99	от 89	ELKO	236-9754, 236-8663
3Com SuperStack II, 24 port TP 3C16671A, склад		99	961	ELKO	236-9754, 236-8663
Ethernet Card NE-2000	PCMCIA,BNC/UTP,for Notebook	12	95	ASBIS	249-5792, 238-8661
Ethernet Card NE-2000	32bit PCI, BNC+UTP	12	28	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
Genius GE2000-CX	Combo, склад	12	20	ELKO	236-9754, 236-8663
Genius	Ethernet Card ISA,PCI,PCMCIA	99	от 24	BELABM	234-2022, 234-7972
GE2000II-CX	Ethernet 16 bit (BNC/UTP)	+	24	BELABM	234-7972, 234-2252
IBM 3278/79	Emulation Adaptor	+	495	IBA	262-3231
Surecom EP-312	Ethernet 16-bit NE2000,TPO,ISA,PnP	12	24	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
Surecom EP-508T	Ethernet mini HUB 8 UTP+1BNC	12	110	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
Surecom EP-517T	Ethernet mini HUB 16 UTP+1BNC	12	175	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
Кабель	RG-58, 50 Om	+	0,4	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
Кабель	UTP 5-я категория, 4 пары, Швеция	+	0,45	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
Кабель	UTP 5-я кат. 5(Solid, Patch, Англия), 1м	+	0,45	BELABM	234-2022, 234-7972
PC/4c	4 ports,ISA,для скоростных факс-модемов	24	от 80	GLOBAL	268-7644, 268-7645
PC/8e	8 ports,ISA,для скоростных факс-модемов	24	от 120	GLOBAL	268-7644, 268-7645

СЕТИ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Локальные вычислительные сети "под ключ"		+	?	BELABM	234-7972, 234-2252
Техпомощь и консультации по ОС OS/2,Windows а также		+	?	IBA	234-4746
прогр.продуктам,сетевым технол.,лекции, семинары,обучение		+	?	IBA	234-4746

ОБУЧЕНИЕ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Oracle 7, авторизованные курсы, выд. сертиф.		+	?	COMPIT SYSTEMS	221-2311, 221-5351

Цена 1 строки и 1 кв.см логотипа в таблице «ПРАЙС» — 50.000 руб. Скидки только рекламным агентствам. Т/ф 226-96-78, пейджер 278-11-01 (абонент № 2976)

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-166 МГц

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Монитор	VRAM	Шина	Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
INCOMAG	P/166	256	16	1270	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	1140	ASBIS	249-5792, 238-8661
Jet	P/166	256	16	1280	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3Trio64V+, изм. конф.	24	1070	ДЖЕТ	268-3485,
SKY	P/166	512	16	1280	EIDE	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton 2xx Chipset,S3Trio64,PIO4	36	1085	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470
	P/166	256	16	1300	EIDE	14" 28 LR NI	1	PCI	Intel Triton,EDO,MSOffice,upgr.,MT	24	1100	GLOBAL	268-7644, 268-7645
BELABM	P/166	256	16	1300	EIDE	14" 28 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1314	BELABM	234-7972, 234-2252
BELABM	P/166	256	16	1300	EIDE	14" 28 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,8xCD,SB,Sp.,серт.РБ	36	1524	BELABM	234-7972, 234-2252
ICS	P/166MMX	256	16	1300	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	8xCD Samsung,SB ESS 16bit,Speak.20W,серт.РБ	24	1243	ICS	230-6482
ICS	P/166	256	16	1300	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 3Ne,серт.РБ	24	897	ICS	230-6482
ICS	P/166	256	16	1300	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 3Ne,серт.РБ	24	1080	ICS	230-6482
ICS	P/166	256	16	1300	PCI	15" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 15GLe,серт.РБ	24	1213	ICS	230-6482
VP52	P/166	256	16	1300	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	A-Trident,Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	1120	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
VP70	P/166 MMX	256	16	1300	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	A-Trident,Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	1280	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
FALCON OPTIMA	P/166	256	16	1300	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	Diamond Stealth,DOS, ТПП, скидки	36	895	FALCON	234-4356, 234-4470
Olivetti Modulo M4	P/166	256	16	1700	EIDE/PCI	? ? LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO DRAM, PB Cache, Slim, Win95	36	1496	ТУССОН	236-4288, 236-5931
SN	P/166	-	16	2100	EIDE	? ? ?	1	PCI	EDO,CL5446,3bays,Deskware for Win95,Win95	36	2037	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
ICS	P/166	256	16	2100	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 3Ne,серт.РБ	24	1154	ICS	230-6482
ICS	P/166	256	16	2500	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 3Ne,серт.РБ	24	1170	ICS	230-6482
BELABM	P/166	256	16	2500	EIDE	14" 28 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1420	BELABM	234-7972, 234-2252
BELABM	P/166	256	16	2500	EIDE	15" 27 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,8xCD,SB,серт.РБ	36	1745	BELABM	234-7972, 234-2252
Limens	P/166	256	16	2500	PCI	14" 28 LR	1	PCI	EDO	12	1167	LIMENS	228-1908, 228-1909
SN	P/166	256	16	3100	EIDE	? ? ?	1	PCI	EDO,CL5446,3bays,Deskware for Win95 или WinNT	36	2280	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Gateway 2000	P/166	512	24	3800		? ? ?	2	PCI	EDO, 12xCD, Win95, Office95Pro	30	2260	LIMENS	228-1908, 228-1909
INCOMAG	P/166	256	32	2520	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	1320	ASBIS	249-5792, 238-8661
Olivetti Modulo M4	P/166	512	32	2500	EIDE/PCI	? ? LR,NI,MPRII	2	PCI	CD, EDO DRAM, PB Cache, Slim, Win95	36	1826	ТУССОН	236-4288, 236-5931
VP53H	P/166	256	32	2500	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	A-Trident,Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	1300	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-200 МГц

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Монитор	VRAM	Шина	Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
NTT-520	P/200MMX	256	16	1080	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton, Samsung, WD, серт. РБ	30	1445	TAIR	229-2999
ICS	P/200	256	16	1300	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 3Ne,серт.РБ	24	1310	ICS	230-6482
ICS	P/200	256	16	1300	PCI	15" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 15GLe,серт.РБ	24	1443	ICS	230-6482
ICS	P/200MMX	256	16	1300	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	8xCD Samsung,SB ESS 16bit,Speak.20W,серт.РБ	24	1473	ICS	230-6482
VP76	P/200 MMX	256	16	1300	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	A-Trident,Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	1525	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
VP58	P/200	256	16	1300	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	A-Trident,Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	1355	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
	P/200	256	16	1600	EIDE	14" 28 LR NI	1	PCI	Intel Triton,EDO,MSOffice,upgr.,MT	24	1470	GLOBAL	268-7644, 268-7645
ICS	P/200	256	16	2100	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 3Ne,серт.РБ	24	1384	ICS	230-6482
ICS	P/200	256	16	2500	PCI	14" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	A-Trend TritonVX2,S3V+,Seagate,Samsung 3Ne,серт.РБ	24	1407	ICS	230-6482
NTT-522	P/200MMX	256	32	2100	EIDE/PCI	15" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton, Samsung,WD,ET6000,серт. РБ	30	1752	TAIR	229-2999
Jet	P/200	256	32	2100	PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3Trio64V+, изм. конф.	24	1475	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
VP59H	P/200	256	32	2500	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	A-Trident,Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	1535	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
SKY ELITE	P/200	512	32	2600	EIDE	14" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel Triton 2xx Chipset,Matrox,PIO4	24	1795	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM PRO

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Монитор	VRAM	Шина	Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
BELABM	PPro/200	256	16	1300	EIDE	14" 28 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1876	BELABM	234-7972, 234-2252
IBM PC 365	PPro/200	256	16	1600	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	WinNT, 8xCD	36	3763	IBA	262-5190, 232-5122
BELABM	PPro/200	256	16	2500	EIDE	14" 28 MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1981	BELABM	234-7972, 234-2252
VP65H	PPro/200	256	16	2500	EIDE/PCI	14" 28 MPRII,dig.	1	PCI	A-Trident,Fujitsu,Win.акс.,изм.конф.,доставка,серт.РБ	24	1785	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
	PPro/200	256	32	2500	EIDE	14" 28 LR NI	1	PCI	Intel Triton,EDO,MSOffice,upgr.,MT	24	1745	GLOBAL	268-7644, 268-7645
NTT-702	PPro/200	256	32	3100	EIDE/PCI	15" 28 NI MPRII	1	PCI	Intel, Samsung, WD, ET6000, серт. РБ	30	2259	TAIR	229-2999
BELABM	PPro/200	256	32	4100	SCSI	14" 28 MPRII,dig	1	PCI	TritonHX,EDO,HDD Fujitsu,монит.по выбору,серт.РБ	36	2983	BELABM	234-7972, 234-2252
NTT-703	PPro/200	256	64	3100	EIDE/PCI	17" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel, Samsung,WD,ET6000, 8xCD,серт. РБ	30	2878	TAIR	229-2999

ГРАФИЧЕСКИЕ СТАНЦИИ, СЕРВЕРЫ, МНОГОПРОЦЕССОРНЫЕ СИСТЕМЫ

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Монитор	VRAM	Шина	Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
ESPRIT 5510									интеллектуальный, 14" русифицированный терминал, клавиатура PC-совместимая	12	450	КОМПОНЕНТЫ И СИСТЕМЫ	229-2103, 229-2110
IBM PC SERVER 310	P/166	256	16	?		?			PCI SCSI-2, CD, Fast adaptor	36	2700	IBA	262-5190, 232-5122
IBM PC SERVER 325	PPro/200	256	16	?		?			CD-ROM, Ethernet adaptor	36	5448	IBA	262-5190, 232-5122
COMPAQ ProSignia 200	P/166	?	16	?	UW	? ? LR,MPRII	1	PCI	EDO RAM до 256Mb, до 27,3Gb HDD, Ethernet	36	от 2110		
COMPAQ ProSignia 300	P/150	?	16	?	f.SCSI-2	? ? LR,MPRII	512	PCI	ECC RAM до 208Mb, Ethernet,до 27,3Gb HDD	36	от 2855		
COMPAQ ProLiant 800	до2хPPro/180/200	?	32	?	UW	? ? LR,MPRII	1	PCI	EDO RAM до 208Mb, до 27,3Gb HDD, Ethernet	36	от 3430		
COMPAQ ProLiant 2500	до 2xPPro/180	?	32	?	UW	? ? LR,MPRII	1	PCI	AECC RAM до 1Gb, до 45,5Gb HDD,возм. Hot Swap, Ethernet10/100	36	от 6425		
COMPAQ ProLiant 2500	до 2xPPro/200	?	32	?	UW	? ? LR,MPRII	1	PCI	AECC RAM до 1Gb, до 45,5Gb HDD,возм. Hot Swap, Ethernet10/100	36	от 7210		
COMPAQ ProLiant 5000	до 4xPPro/200	?	64	?	FW	? ? LR,MPRII	512	PCI	AECC RAM до 4Gb, до 36,4Gb HDD Hot Swap, Ethernet10/100	36	от 12120		

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ЭВМ НА ПЕРСОНАЛЬНЫХ СЕРВЕРАХ

Модель	Cache	R	HDD	Монитор	VRAM	Шина	Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
IBM PC Server300 System/370P75/P370	256	16	2,1Gb	14" 28 IBM	1	PCI	ЕС ЭВМ на столе архитектуры System/370 на персон. сервере	12	?	IBA	259-1093, 259-1092
IBM PC Server500 System/390P90/P390	256	32	2x2,2G	14" 28 IBM	1	PCI	ЕС ЭВМ на столе архитектуры System/370, System/390	12	?	IBA	259-1093, 259-1092
IBM RISC/6000 System/370Power2/P370		32	2,2G	? ? ?	?	PCI	ЕС ЭВМ архитектуры System/370 на RISC-сервере	12	?	IBA	259-1093, 259-1092

ЭВМ СРЕДНЕГО КЛАССА

Модель	Процессор	Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
IBM AS/400		RAM 8/4096, HDD 1/514Gb,лок.подключ.раб.станций: Twinaxial- до 4800 терминалов, ASCII-до 2160 портов	12	?	IBA	262-4004
Advanced Series		LokalTalk - до 3720 раб.станций,поддержка до 8 ЛВС, от 1 до 96 коммуник.линий,ПО,ОС/400	12	?	IBA	262-4004
IBM RISC	Power/Power2	RAM 16/2000, HDD 0,5/2000Gb,графич.и раб.станций, сетевые серверы (файловые,БД,	12	?	IBA	262-4004
Sistem/6000	PowerPC	вычислит.,коммуник. и т.д.),параллельные мультипроц.системы,ОС AIX (UNIX),10000 пакетов	12	?	IBA	262-4004

КОМПЬЮТЕРЫ NOTEBOOK

Модель	Процессор	R	HDD	Монитор		Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
Compaq PC Companion 120	RISC SH3	2	-	?	?	ROM 4Mb,PC card slot,Serial,IR-port,WinCE,Word,Excel,0,38кг	12	750	LIMENS	228-1908, 228-1909
Toshiba T100X	386sx/25	4	80	mono	9,5"	Pen-Based,2 PCMCIA II,Win.for pen,1Mb VRAM до20Mb,640x480,опт.от5/розн.	12	350/399	GLOBAL	268-7644, 268-7645
GoldStar 725	486sx/25	4	170	mono	9,5"	PCMCIA,TrackBall	12	900	ТЕЛЕТОН	227-8429, 257-1193
Toshiba T2130CT	486dx4/75	8	510	TFT	10,4"	PCMCIA III,TrackPoint,Win95,встр.БП,склад	12	2350	BELASH	232-7666
Clevo 7500	5x86/100	8	810	TFT	10,4"	PCMCIA II,III,1Mb VRAM,SB16,склад	12	1650	ТЕЛЕТОН	227-8429, 257-1193
Toshiba T405CS	P/75	16	810	DSTN	10,4"	PCMCIA, EDO,TrackPoint, встр.БП, SB(16),Lith-Ion,склад	12	1980	LIMENS	228-1908, 228-1909
MegaImage 800	P/90	8	540	TFT	10,4"	PCMCIA,TrackBall, Infrared, SB(16),склад	12	1990	LIMENS	228-1908, 228-1909
RoverBook Partner	P/100	8	810	TFT	10,4"	PCMCIA,SB16,TouchPad,1Mb VRAM,склад	36	1760	ТЕЛЕТОН	227-8429, 257-1193
Toshiba T205CDS	P/100	8	810	DSTN	11,3"	PCMCIA III,EDO,Win95,TrackPoint,800x600x16млн,SB,Sp.,mic.,6xCD,встр.БП,склад	12	2300	BELASH	232-7666
Toshiba T110CS	P/100	8	810	DSTN	11,3"	PCMCIA III,EDO,Win95,TrackPoint,800x600x64млн,встр.БП,склад	12	2000	BELASH	232-7666
Toshiba T110CT	P/100	8	810	TFT	11,3"	PCMCIA III,EDO,Win95,TrackPoint,800x600x64млн,встр.БП,склад	12	2500	BELASH	232-7666
Toshiba T425CDT	P/100	8	810	TFT	11,3"	PCMCIA III,EDO,2Mb VRAM,Win95,TrackPoint,800x600x16млн,6xCD,SB,Sp.,Mic.,встр.БП,склад	12	3100	BELASH	232-7666
LEO DesigNote 3510T	P/100	8	1000	TFT	11,3"	PCMCIA, TouchPad, SB(16),IR-port,800x600	12	2390	LIMENS	228-1908, 228-1909
RoverBook	P/100	16	810	TFT	10,4"	PCMCIA, TouchPad	12	2000	СОФТИНФОРМ	213-2813 (4 линии)
CTX EzBOOK	5x86/100	8	810	TFT	10,4"	PCMCIA, TouchPad, SB(16bit)	12	1750		
CTX EzBOOK	5x86/100	16	810	TFT	10,4"	PCMCIA, TouchPad, SB(16bit)	12	1840		
DTK DNB-586T	P/120	16	810	TFT	11,3"	800x600,6xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out	12	2990		
DTK DNB-586T	P/120	16	1350	TFT	11,3"	800x600,6xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out	12	3140		
DTK DNB-586T	P/133	16	810	TFT	12,1"	800x600,8xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out	24	3190		
DTK DNB-586T	P/133	16	1350	TFT	12,1"	800x600,8xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out	24	3340		
CTX Cyberrote	P/133	16	1350	TFT	12,1"	800x600,8xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out	24	3640		
DTK DNB-586T	P/133	24	1350	TFT	12,1"	800x600,8xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out	24	3430		
CTX Cyberrote	P/150MMX	16	1350	TFT	12,1"	800x600,6xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out	24	3990		
Imagin I-1200	P/166MMX	16	1350	TFT	13,3"	1024x768,8xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out	24	4790		
IBM TinkPad365X	P/120	8	810	DSTN	10,4"	1Mb VRAM, Win95 (рус.)	36	3050	IBA	262-5190, 232-5122
IBM TinkPad365XD	P/120	8	810	DSTN	10,4"	1Mb VRAM, CD, Win95 (рус.)	36	3410	IBA	262-5190, 232-5122
RoverBook Partner	P/120	8	810	TFT	10,4"	PCMCIA,SB16,TouchPad,1Mb VRAM,T/RAD,склад	36	1862	ТЕЛЕТОН	227-8429, 257-1193
COMPAQ Armada 1130	P/120	16	1000	DSTN	10,4"	1Mb VRAM, TrackBall, сумка, всемирная гарантия	12	2240		
COMPAQ Armada 1130T	P/120	16	1000	TFT	10,4"	1Mb VRAM, TrackBall, сумка, всемирная гарантия	12	2505		
COMPAQ Armada 4120	P/120	16	1080	DSTN	11,8"	1Mb VRAM,PCMCIA,IR-port,TouchPad,сумка,всемирн.гар.,мод.дизайн	36	3570		
COMPAQ Armada 4131T	P/133	16	1400	TFT	11,8"	1Mb VRAM,PCMCIA,TouchPad,IR-port,сумка,всемирн.гар.,мод.дизайн	36	5285		
COMPAQ LTE 5280	P/120	16	1350	TFT	11,3"	1Mb VRAM,EasyPoint,PCMCIA,IR-port,сумка,всемирн.гар.,мод.дизайн,отсек гор.замены	36	4285		
COMPAQ LTE 5300	P/133	16	2160	TFT	12,1"	1Mb VRAM,EasyPoint,PCMCIA,IR-port,сумка,всемирн.гар.,мод.дизайн,отсек гор.замены	36	5000		
COMPAQ LTE 5400	P/150	16	2160	TFT	12,1"	1Mb VRAM,EasyPoint,PCMCIA,IR-port,сумка,всемирн.гар.,мод.дизайн,отсек гор.замены	36	5285		
IBM TinkPad560TW RU	P/133	8	1000	DSTN	12,1"	1Mb VRAM, Win95, Lotus Organizer	36	5710	IBA	262-5190, 232-5122
LEO DesigNote 3510T	P/133	16	1000	TFT	11,3"	PCMCIA, TouchPad, SB(16),10xCD,IR-port,800x600	12	2905	LIMENS	228-1908, 228-1909
DTK DNB 586T	P/133	16	1350	TFT	12,1"	TouchPad, SB, 8xCD, IR-port, 800x600, VRAM 2Mb, TV out	12	3440	LIMENS	228-1908, 228-1909
Hitachi E-133T	P/133	16	810	TFT	11,3"	PCMCIA III,EDO,Win95,800x600x64k,SB,Sp.,mic.,IR,склад	12	2800	BELASH	232-7666
LEO DesigNote 4510T	P/150	32	1350	TFT	12,1"	PCMCIA, EDO,TouchPad, SB(16),10xCD,IR-port,800x600,2Mb VRAM,ZV-port	12	3990	LIMENS	228-1908, 228-1909

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

IBM OS/2 Warp	32-разр.ОС,FullPack,Connect,Merlin	+	от 161	IBA	234-4746
IBM DB2/2	сист.упр.БД для OS/2,SingleUser,Client-Serv.	+	от 609	IBA	234-4746
IBM communication Manager,PC3270,TCP/IP и др.продукты		+	от 653	IBA	234-4746
Lotus Notes платформа "Клиент-сервер" для автоматич.офиса под OS/2,Win,UNIX		+	?	IBA	234-4746
Lotus Notes	инф. системы на основе Lotus Notes	+	?	BELABM	234-7972, 234-2252
Oracle 7	Oracle 7 Server	+	от 14960		
Oracle 7	Work Group Server	+	от 1850		
Oracle 7	Personal	+	от 245		
OS/2 Warp Server v.4	сетевая ОС, включ. LAN Server 5.0	+	от 850	IBA	234-4746
VisualAge,VisualGen	виз.ср-ва разр.прилож."клиент-сервер"	+	?	IBA	234-4746

МОДЕМЫ, ФАКС-МОДЕМЫ

CirrusLogic 414	14,4kbps,PCMCIA,for Notebook	12	95	ASBIS	249-5792, 238-8661
IIC 1414 int. C.Logic	14.4/14.4, V42bis, MNP2-5, G3 Class 1,Voice	24	85	ИНТИС	278-8490, 278-6405
US Robotics Sportser Courier, int/ext, 14,4-33,6, склад		60		ТУССОН	236-4288, 236-5931
US Robotics Sportser,ext.,33,6kbps,V34+/V34/V42,voice,науш.,кабель,220В		60	197	ICS	230-6482
US Robotics Sportser	14,4kbps,V42,V42bis	12	65	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
US Robotics Sportser	ext.,14,4kbps	12	105	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
US Robotics Sportser	ixt.,14,4kbps	12	75	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
US Robotics Sportser	ext.,14,4kbps,V42,V42bis,220V,кабель	60	95	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
US Robotics Sportser	int.,14,4kbps,V42,V42bis	60	75	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
US Robotics Sportser V34rus,V34+,V42,V42bis,220V,кабель		60	199	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
ZyXel U1496E/E+, 19,2kbps,V42,V42bis,Voice,ZyCELL,220V,серт.РБ		24	от 260	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
ZyXel Omni288S	ext.V34,Zyx19.2,Zyx16.8,V42,V42bis,Voice,AOH	24	350	DATASTREAM	220-3842, 220-3095

МИНИ-АТС

Устройство записи телефонных разговоров		+	от 250		
AT&T Merlin Legend	4x8-80x200 абон., США, серт.РБ	12	?		
AT&T Partner	2x6-16x48, США, серт.РБ	12	?		
AT&T Сист.оператив.селект.связи, до200 абон., цена согл.конф.		+	?		
Definty G3si	до 400x2400, США, серт.РБ	12	?		
Coral	цифр., до 3840 портов, поставка, монтаж	18	?	КСЕНИА	221-4422, 221-0178
GoldStar	1x4-36x112, установка, склад	12	от 188	FALCON	234-4322, 234-4470
GoldStar	4x8-36x112, поставка, монтаж	18	от 756	КСЕНИА	221-4422, 221-0178
GoldStar	от 1x4 до 36x112,поставка,монтаж,обслуж.	12	от 185	ФОТРИС	269-9821, 269-9866
GoldStar GDK	цифр., до 30x132, поставка, монтаж	18	?	КСЕНИА	221-4422, 221-0178
Meridian	цифр., от 32 и более, консульт.,поставка,монтаж	12	?	ДТР	231-9621
NorStar	3x8, 6x16, 8x32 и более, поставка и монтаж	12	?	ТУССОН	236-4288, 235-6483
Samsung, поставка со склада,гарантия		12	от 325	ТУССОН	236-4288, 235-6483
Samsung SKP	офисные станции,серт.РБ	12	от 325	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
Siemens, GoldStar	3-200 аб., серт РБ, монтаж, обслуживание	12	от 46	СЭНТЭКС	275-6334
Panasonic KX	офисные станции,серт.РБ	12	от 270	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
Zodiak	3x10-48x480, поставка, монтаж	18	от 685	КСЕНИА	221-4422, 221-0178

РАДИОТЕЛЕФОНЫ

GoldStar GT-9500	900МГц,до 3 трубок,40 каналов,ф. м/АТС	12	250	FALCON	234-4356, 234-4470
Panasonic	46-49МГц, 900МГц	12	от 90	ЭЛЬДОР	220-5875
Panasonic кв./офис,ЖКИ,2набора,спикер,а/дозв.,пам.,интерком,200м-4,5км		12	от 99	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
Sanyo CLT кв./офис,ЖКИ,2наб.,2тр.,спикер,интерком,200м-5,5км		12	от 240	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456

КОПИРОВАЛЬНЫЕ АППАРАТЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
	в ассортименте, новые и б/у, гарантия	+	от 220	ДУМИ	268-5875
Canon FC-210/230	A4, 4 к/мин, T16, ручн./автоподача	12	от 400	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
Canon FC-230	A4, 4-6 к/мин, автоподача бумаги	+	500	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
Canon FC-210	A4, 4-6 к/мин, E16	12	435	ЭЛЬДОР	220-5875
Canon FC-210	A4, 4-6 к/мин	+	400	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
Canon FC-230	A4, автопод.,4 к/мин	12	от 510	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Canon FC-210	A4, 4 к/мин, E-16	12	от 400	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Canon FC-230	A4, 4к/мин, лоток 50л., без вр. прогрева	12	500	ТОРИС	226-2219, 226-2412
Canon NP-6012	A4, 12к/мин, касс. на 250л.+лоток 50л.,70-141%	12	1496	ТОРИС	226-2219, 226-2412
Canon NP 6012	A4,12к/мин,70-141%,касс. на 250л.+лоток 50л.	12	1496		
Canon NP 6216	A3,16к/мин,50-200%,касс. на 250л.+лоток 50л.	12	1900		
Canon NP 1215	A3,15к/мин,50-200%,касс. на 250л.+лоток 50л.	12	1799		
Canon NP 6212	A4,12к/мин,70-141%,ADF	12	1823		
Canon PC 770	A4,12к/мин,70-141%,касс. на 250л.+лоток 50л.	12	1202		
Canon NP-1550	A3, 15к/мин, касс. на 250л.+лоток 50л.,50-200%	12	1900	ТОРИС	226-2219, 226-2412
Canon NP-4040	A3,40ppm,2цв,50-150%,по курсу НБ РБ	15	1250	БИСПРИС	220-0926
Canon NP-4540	A3,40к/мин,2стор.,2цв.,50-150%,,по курсу НБ РБ	15	1730	БИСПРИС	220-0926
Canon 150	A3, 15 к/мин	12	650	ЮНИЛЭНД	245-2206
Canon 155	A3, 15 к/мин, масшт.	12	730	ЮНИЛЭНД	245-2206
Canon NP-4040	A3, 40 к/мин, масшт.	12	990	ЮНИЛЭНД	245-2206
Canon NP-4540	A3, 40 к/мин, масшт.,2-стор.	12	1290	ЮНИЛЭНД	245-2206
Konica 1012	A3, 12 к/мин, масшт.	12	1897	НИССА	230-6754
Konica 1015	A3, 15 к/мин, масшт.	12	2199	НИССА	230-6754
MB2212/Nashua 36126	A4, 12 к/мин	12	920	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
MB2212/Konica 1212	A3, 12 к/мин	12	1800	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Olivetti 8020	A3, 20 к/мин, 50-200%, бар на 60000 коп.	12	2290		
Olivetti 8021	A3, 21 к/мин, 50-200%, бар на 60000 коп.	12	3720		
Olivetti 8515	A3, 15 к/мин, 50-200%, бар на 60000 коп.	12	1960		
Ricoh FT-3030	A3, 15к/мин	15	599	БИСПРИС	220-0926
Ricoh FT-4215	A3, 15 к/мин, 50-200%, кассета на 500л.+лоток 50л.	12	от 1849	ТОРИС	226-2219, 226-2412
Rocoh FT-5010	A3, 30 к/мин, масшт.	15	1260	БИСПРИС	220-0926
Rocoh FT-5010	A3, 30 к/мин, масшт.	12	1290	ЮНИЛЭНД	245-2206
Mita CC-35	A4, 4к/мин, распродажа	12	559		
Mita CC-55	B4, 10к/мин, распродажа	12	1099		
Mita DC-1856	A3, 18к/мин, распродажа	12	2399		
Sharp Z-20	A4, 3 к/мин, распродажа	12	380		
Sharp Z-25	A4, 3 к/мин, распродажа	12	474		
Sharp Z-52	A4, 8 к/мин, распродажа	12	740		
Sharp SF-2114	B4, 14 к/мин, масшт.,распродажа	12	1330		
Sharp SF-2116	A3, 16 к/мин, масшт.,распродажа	12	1849		
Sharp SF-2118	A3, 18 к/мин, масшт.,распродажа	12	2247		
Mita CC-35	A4, 4к/мин	12	520		
Mita CC-55	B4, 10к/мин	12	999		
SHARP Z-20	A4, 3 к/мин	+	379		
SHARP Z-25	A4, 3 к/мин	+	?		
SHARP Z-52	A4, 8 к/мин	+	?		
SHARP SF-2114	B4, 14 к/мин, масшт.	+	?		
SHARP SF-2116	A3, 16 к/мин, масшт.	+	?		
SHARP Z810	B4,8к/мин,1000к/мес.,масшт.,фото,цв.тонер	+	?		
SHARP SF-2050	A3,50 к/мин, масшт.	+	?		
Xerox XC-520	A4, 5 к/мин, 500 к/мес.	12	540		
Xerox 5009 1:1	A4, 8к/мин, 2000 к/мес.,склад	12	700		
Xerox 5009 RE	A4,8к/мин,2000к/мес.,масшт.,склад	12	1000		
Xerox 5316	A3, 13к/мин, 6000к/мес., масшт.	12	2100		
XEROX XC-520	A4, 5 к/мин, 600 к/мес., склад	12	?		
XEROX 5009 RE	B4,8к/мин,1500к/мес.,масшт.,цв.,склад	12	?		
XEROX 5316	A3, 13к/мин, 6000к/мес.,масшт.,склад	12	?		
XEROX 5328	A3,28к/мин,20000к/мес.,масшт.,а/под.,сорт.	12	?		
SHARP Z20/Z25	A4,3к/мин,300/400к/мес.,цв.тонер,склад	12	?		
SHARP Z52II	A4,8к/мин,800к/мес.,склад	12	?		
SHARP Z810	B4,8к/мин,1000к/мес.,масшт.,фото,цв.тонер	12	?		
SHARP SF2014/2114	B4,14к/мин,5000к/мес.,масшт.,а/под,цв.тонер,склад	12	?		
SHARP SF2116/2118	A3,16/18к/мин,10/12тыс.к/мес.,масшт.,а/под.,сорт.,склад	12	?		
Sharp	персональные, формат A4	12	?	ТЕХ	239-9847, 239-9805
Sharp	офисные, формат A3	12	?	ТЕХ	0152-440225, 720174
Sharp	дупликаторы от 60 к/мин.	12	?	ТЕХ	0162-440225
Xerox 5009	A4, 8 к/мин, 4 цв.	12	720		
Xerox 5201	A4, 4 к/мин	12	485		
Xerox 5310	A4, 10 к/мин, масшт.	12	1120		
Xerox 5316	A3, 13 к/мин, масшт.	12	2140		

ПОЛНОЦВЕТНЫЕ КОПИРОВАЛЬНЫЕ АППАРАТЫ

Canon CLC-200	A4/A3,4-16 к/мин, 400%	15	6200	БИСПРИС	220-0926
Canon CLC-1	A4/A3,2-10 к/мин, 400%	15	4200	БИСПРИС	220-0926

РИЗОГРАФЫ

Riso TR 1510	A4, 300x300dpi, протяжн.сканер	12	?		
Riso GR 1700	A4, 300x400dpi, протяжн.сканер	12	?		
Riso GR 1750	A4, 400x400dpi, протяжн.сканер	12	?		
Riso GR 2710	A4, 300x400dpi, планш.сканер	12	?		
Riso GR 2750	A4, 400x400dpi, планш.сканер	12	?		
Riso GR 3750	A3, 400x400dpi, планш.сканер	12	?		
Ricoh Priport	A3-A4, 140 к/мин, масштабир.	12	от 4200	БИСПРИС	220-0926

ПРОЕКЦИОННАЯ ТЕХНИКА

Sharp	видео/компьютерные проекторы и панели	+	от 2170		
Liesegang	графопроекторы, эпископы	+	от 415		
MW	все типы проекционных экранов	+	от 45		
Kindermann	слайд-проекторы	+	от 209		
Белые доски	учебные, офисные	+	от 59		

ТЕЛЕФАКСЫ

	в ассортименте, б/у и новые, гарантия	+	от 180	ДУМИ	268-5875
OKIFAX 350	Термальн.,рулон A4/30м,9,6 Kbps,16 gray	12	?		
OKIFAX 460	Терм., обрезка бумаги, автоотв.,	12	?		
корр. ошибок,48 номеров автонабора, 64 тона серого		12	?		
OKIFAX 1050	Светодиодный,4 стр/мин, лоток на 250л.,возм.	12	?		
плата интерф. с PC,режим сканера,копир. и внешн. факс-модема		12	?		
OKIFAX 350/460	Сертификат РБ	12	349/499	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
OKIFAX 1050/2350	обычная бумага, Серт. РБ	12	1399/1699	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
Olivetti OFX 100/105	оригинальный дизайн, ЖКИ	12	299/320	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Olivetti OFX 3100/T	струйный, об.бум.,пам. 1Мб, подкл. к ПК	12	990	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Panasonic KX-F130BX	ЖКИ, пам 28, а/ответчик	12	от 330	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Panasonic KX-F130BX	а/ответчик, а/дозвон, ЖКИ, пам.32	+	320	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
Panasonic KX-F130BX	а/ответчик, а/дозвон, ЖКИ, пам.32	12	от 330	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
Panasonic KX-F130/700		12	315	ЭЛЬДОР	220-5875
Panasonic KX-F780	м/габ.,ЖКИ,а/обр.,12н.пам.,спикер/цифр.а/отв.	12	410	BELASH	232-7666
Panasonic UF-S1	ЖКИ, цифр.а/отв,спикер,компактный	12	325	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
Panasonic UF-S10	ЖКИ, а/обр.,спикер,а/отв.	12	от 400	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
Samsung SF-30/800	домашний,ЖКИ,цифр.а/отв,серт.РБ	12	?	ДЖЕНТИ	268-4233, 268-5397
Samsung SF-30	домашний,серт. РБ	12	от 210	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
Samsung SF-800	домашний,ЖКИ,цифр.а/отв,серт. РБ	12	от 315	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
Samsung SF-30	домашний	12	223		
Samsung SF-100	ЖКИ,35 н.пам.,уск.наб.,интерф.для а/отв.	12	264		
Samsung SF-600	а/загрузка,реж.отлож.пер.,интерф.для а/отв.	12	306		
Samsung SF-1600	а/загрузка,реж.отлож.пер.,интерф.для а/отв.,а/обр.	12	325		
Samsung SF-2800	90н.пам.,а/загрузка,ДУ,цифр.а/отв.	12	371		
Samsung SF-30/100/2800, дом.,память/ЖКИ/цифр.,а/отв.,а/обр.,склад,серт.РБ		12	?	БИ-ПРОЕКТ	232-5068, 232-5376
Sharp FO-155/355	ЖКИ,память,цифр.а/отв.,а/обр.,склад	12	?	БИ-ПРОЕКТ	232-5068, 232-5376
Sharp	ЖКИ, сертификат Минсвязи РБ	12	?	ТЕХ	239-9847, 239-9805

ТЕЛЕФОНЫ, СИСТЕМНЫЕ ТЕЛЕФОНЫ, АВТООТВЕТЧИКИ

AOH	в ассортименте	+	от 40	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Panasonic KX-T2310/2365, а/дозв.,ЖКИ,спикер,пам.		12	от 37	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
Panasonic KX-T	телефоны, р/тел.,а/отв.,тел.с а/отв., 2/4-лин.	12	от 55	BELASH	232-7666
Panasonic KX-T2365	спикер, а/дозвон, ЖКИ, память 28 ном.	12	от 51	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Panasonic KX-T2365	а/дозвон, ж/к дисплей, 28 ст.памяти	+	49	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
Panasonic 7030/7331, сист. тел. для мини-АТС		12	от 105	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
"Эллис", "Русь"	в ассортименте, АОН, а/дозвон и др.	6	от 37	IGWT	239-9356, 263-3000

Цена 1 строки и 1 кв.см логотипа в таблице «ПРАЙС» — 50.000 руб. Скидки только рекламным агентствам. Т/ф 226-96-78, пейджер 278-11-01 (абонент № 2976)

КАЛЬКУЛЯТОРЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Citizen	карманные	12	от 6	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Citizen, Bistec, Aurora, Olivetti		12	?	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Citizen	8-16 р., 70 наименований	12	от 2	ДЕВИЛОН	250-8594, 276-8475
Citizen SDC-395	16 р., дв. пит., распродажа	+	712т.р.		
Citizen SDC-414	14 р., дв. пит., распродажа	+	663т.р.		
Citizen SDC-428	16 р., дв. пит., распродажа	+	834т.р.		
Citizen SDC-888	12 р., дв. пит., распродажа	+	525т.р.		
Citizen SDC-435	16 разрядов	12	21,5	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Citizen SDC-435/428	16р.,бухгалт.,двойное пит.,скидки,б/нал.	12	?		
Citizen SDC-888/854	12р.,бухгалт.,двойное пит.,скидки,б/нал.	12	?		
Citizen SDC-888	12 разрядов	12	15,5	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Citizen SDC-888	12 р., двойное питание	12	15,5	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122

ЭЛЕКТРОННЫЕ ЗАПИСНЫЕ КНИЖКИ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Citizen, Casio, Sharp	8-128 Kb, рус., переводчики	12	от 10	ДЕВИЛОН	250-8594, 276-8475
Citizen, Casio	8-128Kb, рус., PC-совм., переводчики,безнал.	+	?	CCM	249-3006, 249-9103
Language Teacher, говорящ.,анг./рус.перев.,зап.кн.,450тыс.сл.,5мод.		12	от 65	BELASH	232-7666

ПИШУЩИЕ МАШИНКИ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
	в ассортименте	12	от 120	ЭЛЬДОР	220-5875
Canon QS-100	А4,рус./лат.,корр.ош.,лучевой маркер	12	190	Электросервис и К	266-0215
Olivetti ETP 510	А4, рус./лат., корр.ош., пам. 80,автозапр.	12	135/145	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Olivetti ET 2450MD	А3, рус./лат., ЖКИ, 32К пам.	12	580	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Optima SP-50	А4,рус.,распр.,серт.РБ	12	187,5	ДЖЕНТИ	0239-570-700
Optima SP-520	А4,рус.,люкс,распр.,серт.РБ	12	192	ДЖЕНТИ	268-4233, 268-5397
Optima SP-524	А4,рус.,32кб,распр.,серт.РБ	12	300	ДЖЕНТИ	0239-570-700
Optima SP-528	А4,рус.,64кб,распр.,серт.РБ	12	396	ДЖЕНТИ	268-4233, 268-5397
Samsung SQ-1000	А4, рус./лат.кор.лента	12	110	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
Samsung SQ-1000	А4, рус./лат., кор.	12	от 100	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635

БАЗЫ ДАННЫХ, СПРАВОЧНИКИ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Адресные базы данных по РБ,СНГ,Европе на дискетах и CD		+	?	ИНФОПЛЮС	227-1038, 220-4436
Гарант	БД законодательство РФ, цена снижена на 20%	+	?	РЕГИСТР	249-4128
"Новости внешней торговли": еженедельно, экспресс-информация,		+	?	ДЕКЛО-С	222-5800, 232-3171
экспресс-информация, нормативные акты, конъюнктура, контакты		+	?	ДЕКЛО-С	222-5800, 232-3171
Юсиас 3.0/3.1	БД по зак-ву РБ (DOS/WIN) с еженед. актуализ.	+	215/260	РЕГИСТР	249-4128
Юсиас 3.0/3.1	БД "Судебная практика"	+	80/100	РЕГИСТР	249-4128
БД "Вся Беларусь - 96" (80000 записей)			?	И.М.А.	259-8584
БД Законодательство, финансы, коммерция, производители и др.			?	И.М.А.	259-8584
БД "ЮрИнформ", DOS/Win. по зак-ву РБ, РФ, актуализ. 1р./нед.			199/400	СОФТИНФОРМ	213-2813 (4 линии)
Предприятия,колхозы,базы Минска,РБ,СНГ,Польши,Европы		+	?	ЧП КОМЛЕВ	226-0604

ВСЕ ДЛЯ БУХГАЛТЕРА

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Анжелика - все программы для вашего бизнеса. Windows		+	20-150	GOLDEN SOFTWARE	268-5442

ОФИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КАНЦЕЛЯРСКИЕ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Магазин	канцтовары (более 300 наименю),бумага,кл.карандаш		?	АДЛ-МЕД	268-4712
"Товары для офиса"	деловые наборы,дискеты,папки,ручки 50 видов		?	АДЛ-МЕД	268-4712
Любые канцтовары,бумага,факс-бумага,бухбланки,калькул.,доставка			?	ОСНОВАНИЕ	226-4904
3M	проекторы,пр.панели,аксессуары	12	?	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Счетчики банкнот	МСК-3, МСК-4	+	200	ТУССОН	236-4288, 236-5931

КАССОВЫЕ АППАРАТЫ, ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Касс. аппараты	госреестр,обучение,докум. для ГНИ	12	низкие	СТЭЙС	01773-71803
Olibell CRF-1000	госреестр,8 отд.,работа с валютой	12	520/560	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Этикет-пистолет Open Data, расходные материалы		+	52,4	ДЖЕНТИ	268-4233, 268-5397
Кассовые аппараты	госреестр, документы для налоговой инспекции	18	от12м.р.	ДЭНИМ-ЭКС	233-9132
Olibell CRF-1000, "Прима", BM 8005, ден.ящик, гос.реестр, низкие цены		12	?	САБИ ПУРТА ПЛЮС	230-3648,230-8261
Olibell CRF-1000, б/у, ден.ящик, гос.реестр, документы для рег. в ГНИ		12	?	САБИ ПУРТА ПЛЮС	230-3648,230-8261
Весы торговые	в ассортименте; 2,3,5,6,10,15,20,50,100,500 кг		?	ДЭНИМ-ЭКС	233-9132

УПАКОВКА

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Упаков. клейкие ленты: скотч, 2-стор.,маскировочные,монтажные		-	?		
Машины для упаковку в термоусадочную пленку,тунельные		-	?		
Оборудование для вакуумной упаковки		-	?		
Упаков. аппараты: настольные, ручные, для уп. коробов, мешков		-	?		
Пленка термоусадочная, пищевая для продуктов, ширина 30,45,60 см		-	?		
Мешки, пакеты и сумки пищевые (бум., п/э, со спец.покр.), мусорные		-	?		

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОПИРОВАЛЬНЫХ АППАРАТОВ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Барабаны, тонеры, картриджи для Sharp, Canon, Mita, Xerox		+	?	ТРУШО	247-7416,246-2009
Барабаны, картриджи, тонеры, запчасти для Canon		+	?	Электросервис и К	266-0215
Барабаны, картриджи, тонеры, запчасти для Canon		+	?	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Барабаны, тонеры, запчасти для Ricoh		+	?	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Барабаны, картриджи, тонеры для Sharp		+	?	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Барабаны, картриджи, тонеры для Mita		+	?	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Картриджи, тонер, барабаны для Sharp,Canon,Xerox,Panasonic,Mita			от 7,5	P.T.C.	236-3332, 236-3944
Картриджи, тонер к Canon,Mita,Xerox,Sharp,HP LJ		+	?	АРТРОНАС	268-7627
Картриджи, тонеры, девелоперы, барабаны к Mita CC10/20		+	?	ДЖЕНТИ	268-4233, 268-5397
Картриджи, тонеры, девелоперы, барабаны к Sharp		+	?	ДЖЕНТИ	268-4233, 268-5397
Тонер	Canon 4000, 1500 г	12	85	ЮНИЛЭНД	245-2206
Тонеры, девелоперы, картриджи для Canon, Ricoh, Mita, Sharp, RX			?	Элпай НПП Химрем.	233-0218, 233-0890
Тонер	Canon NP1215/1550, Германия, туба 190 гр.	+	8	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Тонеры и запчасти к люб. моделям Xerox, Sharp		+	?	БИ-ПРОЕКТ	232-4349, 231-9576

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРИНТЕРОВ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
	HP LJ, II,III,IIP,IIIP,4P,4L,4,4M,4M+,5L,5P	+	?	ТРУШО	247-7416,246-2009
Картриджи	к HP DJ, Canon, Epson; color, black, заправка		от 13	COMTRIS	221-3876
Картриджи	к Epson, Star, Oki, HDP, CPF		3	COMTRIS	221-3876
Картриджи	к HP 4, 4V, 4L, 4P, 5L		от 68	COMTRIS	221-3876
Картриджи для всех моделей лазерн. и струйн. принтеров HP		+	от 25	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Картр. к HP DJ3x,5x,600,850C,1200c,1600c,Canon,Epson,чернила,запр.			?	Элпай НПП Химрем.	233-0218, 233-0890
Картриджи	к матр. принтерам Epson LX,FX,LQ,DFX,Star	-	от 3	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРИНТЕРОВ (продолжение)

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Картриджи	к струйн. принтерам Epson, Canon, HP	-	от 27	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Картриджи	к лазерным принтерам HP LJ 4L, 4V, 5L, 4MP	-	от 80	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Картриджи	к HP DJ, b/w, color, original HP	12	от 27	ELKO	236-9754, 236-8663
Картриджи	к HP DJ 3xx,5xx,6xx,850C,1200C,1600C	+	от 27	АРТРОНАС	268-7627
Картриджи	к матр.пр.Epson,Panasonic,Olivetti,Oki,Star и др.	+	от 4	АРТРОНАС	268-7627
Картриджи	к Canon BC01/02/20/21,Epson400/800/820/1000,цв.	+	от 13,5	АРТРОНАС	268-7627
Картриджи, тонер к Epson EP-L3000/5000/5200/2600,Panas.		+	?	АРТРОНАС	268-7627
Картриджи, тонер к HP LJ 2/3,2P/3P,4L/4P,4/4+/4M,4V,5L5P/5MP		+	?	АРТРОНАС	268-7627
Картриджи, тонер, бар. для лаз. принт. HP LJ,Oki,Panasonic			от 15	P.T.C.	236-3332, 236-3944
Картриджи к матр. принт. Epson, Oki, Star, Fujitsu, Panasonic		-	нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Картриджи для струйных принтеров HP DJ, Epson, Canon, Fujitsu		-	нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Картриджи	для лазерных принтеров HP LJ	-	нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Картриджи для матричных и струйных принтеров			?	P.T.C.	236-3332, 236-3944
Картриджи для струйных принтеров Lexmark 1020-2050 color			41	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Картриджи для струйных принтеров Lexmark 1020-2050 black			33	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Картриджи для лаз. принтеров Lexmark Optra E			65	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Картриджи для лаз. принтеров Lexmark Optra R+			281	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Optra E photoconductor			85	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Тонер-картридж	HP LJ II/III/4/5, original HP	12	от 78	ELKO	236-9754, 236-8663
Тонеры, картр. к HP LJ 2/3,2P/3P,4L/P/M/V,5L/P,Epson,Panas.запр.			?	Элпай НПП Химрем.	233-0218, 233-0890
Тонер	к лазерным принтерам HP,Panasonic, заправка	-	от 12	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Чернила Black, HP,Canon,Epson,Olivetti,Fujitsu,Oki,Apple,Xerox,Samsung			1,5-6	ЭКВАДА	223-1596, 226-7660
Чернила 3 color, HP,Canon,Epson,Olivetti,Oki,Apple,Lexmark,Samsung			от 5	ЭКВАДА	223-1596, 226-7660
Чернила	Fullmark,Basf к HP DJ,Epson,Canon	+	от 6	АРТРОНАС	268-7627
Чернила, заправки	HP,Epson,Canon,BJ	-	от 6	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478

ДРУГИЕ РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Термобумага	210x30, Германия	-	от 1,35	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Термобумага	Andrax fax, 210x30, Германия	-	1,25	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
Термобумага	210,216x30, доставка		?	ОСНОВАНИЕ	226-4904
Термобумага	210x30, доставка		нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Термобумага	210x30, 216x30		55т.р.	СНАП	277-8061
Термобумага	Canon, 210x30	12	от 1,9	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456

БУМАГА

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Для принтеров	А4, 80г/м, доставка		от 89т.р.	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
А3/А4, рулон 210/420мм, Швеция, Беларусь			?	СНАП	277-8061
Canon, A4, A3, 80 г/м, 100 г/м, 130 г/м, Финляндия			от 4/8	Электросервис и К	266-0215
Офисная			?		
Мелованная	80-150г/м, Финляндия		?		
Этикеточная	75г/м, Финляндия		?		
Бумага писчая, для факсов, к/а, принтеров, доставка			?	ЛОРМА	250-5961
Xerox Business	А4/А3, 500 листов, 80 г/м		4,5/9		
Xerox Performer	А4, 500 листов, 80 г/м		4,2		
Xerox Colotech	А4/А3, 500 листов, 100 г/м		10/20		
Xerox Colotech	А4, 250 листов, 160 г/м		9		
Писчая	А4/А3, 500л., 75-100г/м., Финляндия, доставка		нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Цветная	А4, 500л., 80 г/м, Финляндия, доставка		нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
ЛБК-210/240/420ммх12", 2000л., перфорация, стопа, доставка			нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Лента 210,420мм, рулон, 100п.м,пластмассовая втулка, доставка			нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Чековая лента 38, 40, 44, 57, 57x2, 69, 76, 76x2мм, доставка			нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Самокопир. А4/А5; 2, 3, 4, 5-слоевая, перф., стопа, доставка			нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Бланки накладных ТТН-1, ТН-2 для ПЭВМ, самокопир.			б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Офисная	А3/А4		от 4	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Писчая, для факса,принтера,для множ.техники,самокопирующая,доставка			?	ОСНОВАНИЕ	226-4904
Чековая лента			?	КОНДОР	226-4387, 224-1151
Для принтеров			?	КОНДОР	226-4387, 222-2123
Для множительной техники и пиш. машинок			?	КОНДОР	224-1151, 222-2123
Мелованная	90-250 г/м, за тонну		от2000		
Картон	мелованный, за тонну		от2100		
Картон	немелованный, за тонну		от3500		
Элитный картон	за тонну		от4000		
Stroumpack	картон упаковочный, за тонну		1800		
Этикеточная	в листах, за тонну		от2250		
Для к/а	А4/А3, за пачку		4,53/9,2		
Raflatak	самокл., белая, цв., за лист		от0,35		
DataCopy, KaskadCopy			?	ДАВТРЕЙД	234-1649
Для оргтехники, термобумага			?	ДАВТРЕЙД	234-1649
ЛБК 210/240/420x12			?	ДАВТРЕЙД	234-1649
Лента для принтеров (рулоны 210,310,420мм)			?		
Лента чековая (ширина ролика любая)			?		
Для к/аппаратов, офисная, писчая (А3, А4)			?		
Ролевая (офсет №1, газетная)			?		
Термобумага (210x30)			?		
Коробки из гофрокартона			?		
VilatCopy	А4/А3, 80 г/м, 500л, белизна 93%		85т.р.		
VilatWriting	А4/А3, 65 г/м, 500л, белизна 86%		75т.р.		
VilatWriting	А4/А3, 60 г/м, 500л, белизна 90%		60т.р.		
VilatTyping	А4/А3, 5 кг, белизна 75%, за 1 кг		17т.р.		
Газетная	за тонну		14000т.р.		
Офсетная №1	за тонну		24000т.р.		
Книжно-журнальная для офсетной печати, за тонну			17000т.р.		
Типографская №2	за тонну		15000т.р.		
Самоклеящаяся белая 3-х видов			от 1,05		
Самоклеящаяся флуоресцентная			от 1,85		
Пленка самоклеящаяся в ассортименте			от 2		

АУДИО-, ВИДЕО-, БЫТОВАЯ ТЕХНИКА

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
ВП Orion VR-44NC	пишущий,цифр.,автотрекинг,опт./розн.	12	125/150	SKY SYSTEMS	231-1470, 239-3315
ВП GoldStar RN-800AW,2 гол.,НЧ,а/тр.,а/очист.гол.,PAL/SECAM/NTSC		12	168		
TV GoldStar CF20E20B	51см, ДУ, 24 Systems, часы, будильник	12	290		
TV GoldStar CF29C36X	72см, ДУ, 24 Systems, стерео, рус. телетекст	12	680		
TV Orion TV-2002NC	51см,OSD,ДУ,MC,multisys.,НЧ,опт./розн.	12	240/250	SKY SYSTEMS	231-1470, 239-3315
В/камеры Panasonic RX10/RX7,VHS-C,14-140Zoom,0,7-0,3Lux,цв.видиск.		12	504/750	ЭЛЕКТРА-СК	222-33-97, 264-9956
В/камеры Sony TR420/TRV-11,8mm,14Zoom,0,3Lux,с монитором		12	520/815	ЭЛЕКТРА-СК	222-33-97, 264-9956
В/камеры Hitachi 2980,VHS,150Zoom,1Lux,NTSC,auto LIJMT,полн.автомат		12	750	ЭЛЕКТРА-СК	222-33-97, 264-9956

ТОВАРЫ ДЛЯ ОТДЫХА И СПОРТА

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Бильярды всех размеров с доставкой и установкой			?	РУПТУР	255-2024
Шары, кии, лампы, аксессуары для игры в бильярд			?	РУПТУР	255-2024
Велотренажеры Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п		+	от 135	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Степперы Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п		+	от 80	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Бег. дорожки Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п		+	от 380	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Гребные тренажеры Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п		+	от 333	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Тренажеры для бодибилдинга Kettler, Fitness Club, дост.,сб.б/п		+	от 90	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Теннисные столы Kettler, Fitness Club, дост.,сб. б/п		+	от 280	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Солярии Kettler, Fitness Club, дост.,сборка б/п		+	от 646	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Штанги, гири, гантели, доставка, сборка б/п		+	от 1,3	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Аксессуары для спорта, Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п		+	от 4	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Гимнастические снаряды и оборудование для спортивных игр		+	?	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193

РЕКЛАМА И ПОЛИГРАФИЯ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Все виды наружной рекламы, паспортизация, полиграфия			?	NEW CONNECTION	226-0695, 226-1903
Трехлетний опыт работы на рекламном рынке Минска			?	NEW CONNECTION	226-0695, 226-1903
Самокл. этикетки (офсет,шелкогр.),низкие цены, все виды печ.работ			?	NJ ADVERT	236-7253
Полноцветная печать (визитки,рекл.листы,буклеты - от 100 шт.)			?	NJ ADVERT	236-7253
Визитки, фирменные бланки, наклейки (шелкография)			?		
Разработка фирменного стиля (знак, логотип и т.д.)			?		
Наружная реклама всех видов (вывески, витрины, транспорт)			?		
Визитные карточки, бланки, рекламные листовки, брошюры			?	АЛЬТИОРА	232-9161,8017-2100169
Этикетки (в т.ч. самоклеящиеся)			?	АЛЬТИОРА	232-9161,8017-2100169
Изготовление полноцветных самоклеящихся этикеток			?	UNIFLEX	269-1375, 017-2101292
Печать на упаковочных материалах			?	UNIFLEX	269-1375, 017-2101292
Печатные работы: визитки,фирм.бланки,полноцв.буклеты,хорошие цены			?	БИСПРИНТ	222-1946
Печати, штампы (защита, гарантия) за 1 час - 6 дней (лиц №12)			?	АДЛ-МЕД	268-5707, 268-5506
Датеры, нумераторы, подушки, мастика, самонаборн.штампы и др.			?	АДЛ-МЕД	268-5707, 268-5506
Печати металлические, пломбаторы, пломбы, шпагат, гнезда			?	АДЛ-МЕД	268-5707, 268-5506
Визитки (офсет, тиснение, шелкография, срочные)			?	АДЛ-МЕД	268-5707, 268-5506
Бланки, этикетки, листовки и др. полиграфические услуги			?	АДЛ-МЕД	268-5707, 268-5506
Бэджи, ярлыки, буклеты, удостоверения, упаковка			?	АДЛ-МЕД	268-5707, 268-5506
Нанесение информации на ручки, папки, ежедневники и др.			?	АДЛ-МЕД	268-5707, 268-5506
Момент.цв.фото на док.,бэджи,пропуски,удост.,визитки,к/т "Октябрь"		+	?	ВИДЕОПЕЧАТЬ	265-3334, 265-3423
Цветная и черно-белая ксерокопия А4-А3				МВС	261-2523
Реклама по почте. Рассылка				ПЛАНТЕЯ	241-8744, 240-0303
Поставка самоклеящихся этикеток				ПЛАНТЕЯ	241-8744, 240-0303
Плоттерная резка пленки			от 1	COMINT	222-9995, 222-9996
Цветная печать на струйном плоттере			?	COMINT	222-9995, 222-9996
Любая полиграфия (визитки,бланки,листовки,буклеты,брошюры, и др.)				ДЕЛОВАЯ ИНИЦИАТИВА	229-3546, 224-7929
Печать на ризографе А3,дешево,быстро(1000 А4/А3 - $19/25,5000 А4 - $47)				ДЕЛОВАЯ ИНИЦИАТИВА	229-3546, 224-7929
Тиснение фольгой на люб.поверхн.(золото,серебро,голограмма),быстро				ДЕЛОВАЯ ИНИЦИАТИВА	229-3546, 224-7929
Пластиковые карточки (пропуска,удост.,диск.карты и др.),быстро				ДЕЛОВАЯ ИНИЦИАТИВА	229-3546, 224-7929
Этикетки,брошюры,буклеты,бланки			?	ИНФОПРЕСС	231-9405
Издательские услуги: фото, репро, дизайн			?		
Издательское оборудование Linotype-Hell			?		
Мас-совместимые компьютеры и периферия			?		
Цветопробное оборудование от фирмы 3М			?		

ТЕХНИЧЕСКИЕ И КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Заправка, техобслуживание любого оборудования Xerox, Sharp		+	?	БИ-ПРОЕКТ	232-4349, 231-9576
Заправка картриджей копир. аппаратов Sharp, Xerox		+	?	ТЕХ	239-9847, 239-9805
Ремонт копировальной техники		+	?	ТЕХ	239-9847, 239-9805
Ремонт бытовой техники Sharp и др.		+	?	ТЕХ	239-9847, 239-9805
Ремонт копировальной техники, факсов, принтеров, заправка			?	P.T.C.	236-3332, 236-3944
Модернизация и ремонт компьютеров			?	COMTRIS	221-3876
Модернизация и ремонт ПК, периф., мониторов, БП			?	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Послегарантийное обслуживание ВТ, скорая компьют. помощь			?	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0480
Расходные материалы, заправка и ремонт копировальной техники			?	Элпай НПП Химрем.	233-0218, 233-0890
Ремонт, заправка, обслуживание копировальной техники		+	?	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Ремонт мониторов, БП		+	?	ЧП ЧИРКУН	268-7644, 268-7645
Установка мультимедиа			?	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0479
Разработка различного ПО на базе клиент/сервер		+	?	GLOBAL	268-7644, 268-7645
Установка и оптимизация сетей, абонентское обслуж., подбор модемов		+	?	АКСИОМА	277-4144
тестир. линий, Internet, системы "под ключ", консультации		+	?	АКСИОМА	277-4144
Ремонт факсов Panasonic,Toshiba и др., ПК и др.оргтехники		+	?	ДУМИ	268-5875
Ремонт, заправка копировальной техники и лазерных принтеров		+	?	ЧП ТРУБАЧ	231-7082

СТРОИТЕЛЬНЫЕ И ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
ДВП, лист 2140x1520x3,2 мм			?	СНЕЧКУС	269-5333,269-5031
Элитная вагонка, рейка, наличник, плинтус и др.пиломатериалы			?	ФЛОС	260-3091,260-1989
Весы торговые	в ассортименте; 2,3,5,6,10,15,20,50,100,500 кг		?	ДЭНИМ-ЭКС	233-9132

НЕДВИЖИМОСТЬ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Офисы (юридический адрес) в аренду					
Магазины, кафе, киоски в аренду					
Офисы, магазины на продажу					

РАЗНОЕ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Женские гигиенические пакеты, в ассортименте			?	СНЕЧКУС	269-5333,269-5031
Моющиеся и супеочищающиеся обои, пр-во Франции			?	ОРГАНИЗАЦИЯ	220-3792,220-9698
Чистка ковровых покрытий, мягкой мебели			?	ФЛОС	260-3091,260-1989

АВТОМАГАЗИН

Модель	Комплектация	Тип двигателя	Раб. объем, куб.см	Мощность, л.с.	Макс. скор., км/ч	Тип кузова	Дверей/мест	Год выпуска	Цвет	Примечание	Цена	Продавец	Телефон
MAZDA													
121 1,3i	ЦЗ,ГУ,И,А2	Б	1300	75	168	Х	5/5	97	на выбор	не растаможен	$ 9.200	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
323 1,4i	ЦЗ,ГУ,И,ПБ,А2	Б	1350	75	170	Х	3/5	97	на выбор	не растаможен	$ 11.480	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
323 1,5i	ЦЗ,ГУ,И,А2	Б	1491	90	176	С	4/5	97	на выбор	не растаможен	$ 12.380	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
323 1,8i	ЦЗ,ГУ,И,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЭЗ	Б	1840	115	194	С	4/5	97	на выбор	не растаможен	$ 13.870	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
626 2,0i	ЦЗ,ГУ,И,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЭЗ	Б	1991	117	202	С/Х	4/5	97	на выбор	не растаможен	$ 16.800	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
626 2,5iV6	ЦЗ,ГУ,И,КС,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЛД,К,ЭЗ	Б	2497	167	230	Х	5/5	97	на выбор	не растаможен	$ 21.950	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
XEDOS 6 2,0iV6	ЦЗ,ГУ,И,КС,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЛД,К,ЭЗ	Б	1995	145	230	С	4/5	97	на выбор	не растаможен	$ 23.400	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
XEDOS 9 2,5iV6	ЦЗ,ГУ,И,КС,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЛД,К,ЭЗ,А,АПС,ППС,БК	Б	2497	167	230	С	4/5	97	на выбор	не растаможен	$ 29.950	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
MPV 3,0iV64	ЦЗ,ГУ,И,КС,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЛД,К,ЭЗ,ОБ,БК,ППС	Б	2998	155	210	М	5/7	97	на выбор	не растаможен	$ 25.390	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872

АВТОМОБИЛИ

Наименование	Цена, $	Продавец	Телефон
JEEP CHEROKEE, CIP-Минск	от 19950	ТРАНСАМ	247-0071
JEEP CHEROKEE, 1986-1989г., CIP-Минск	6000-8000	ТРАНСАМ	247-0071
JEEP GRAND CHEROKEE, Laredo/TSI/LTD, CIP-Минск	30600/32700/36800	ТРАНСАМ	247-0071
JEEP WRANGLER 2.5/4.0, CIP-Минск	15500/18400	ТРАНСАМ	247-0071
CHEVROLET BLAZER, Base/LT, CIP-Минск	27300/31500	ТРАНСАМ	247-0071
CHEVROLET TAHOE, LS/LT, CIP-Минск	34900/36500	ТРАНСАМ	247-0071
CHEVROLET SUBURBAN K1500 Base/LT, CIP-Минск	30600/39400	ТРАНСАМ	247-0071
Джипы: сервис, ремонт, запчасти, аксессуары	?	ТРАНСАМ	247-0071
ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ			
Грузоперевозки (RENAULT, до 2 т, 11 куб.м, СНГ, Европа, TIR, лицензия)	?	ЧП	233-4688
Грузоперевозки (до 25т, лицензия)	?	ЭЛЬМИН	256-0559
Грузоперевозки («Газель», 1,5 т, 9 куб.м, СНГ, РБ, город, тент, лицензия)	0,14-0,2/км	ОРГАНИЗАЦИЯ	234-7885, 252-0637
Грузоперевозки по СНГ (тент, 0,5-20 т, 3-82 куб.м, лицензия)	?	АВИСА	255-4228,251-6114

ШИНЫ

Наименование	Цена, $	Продавец	Телефон
«Нива», 6,95-16ВЛИ-5, камерная, курс НБ РБ	74,2	МАЯРД	268-6060, 234-3538
«Волга», 205/70R-14 ОИ-297, «снежинка» б/камеры, курс НБ РБ	74	МАЯРД	268-6060, 234-3538
«УАЗ», 8,40-15, в компл. с камерой, курс НБ РБ, опт./розн.	82/85	МАЯРД	268-6060, 234-3538
«РАФ», 185/82R-15С, в компл. с камерой, курс НБ РБ	75	МАЯРД	268-6060, 234-3538
«Газель», 175/R-16С, в компл. с камерой, курс НБ РБ, опт./розн.	86/91		
М-2141, 165/80R-14, камерная, курс НБ РБ	40		
БИ-391, 175/70R-13, камерная, курс НБ РБ	40		
ИН-251, 175/70R-13, камерная, курс НБ РБ	39		
VORONEZH START-10B, 175/70R-13, курс НБ РБ	40		
Шины для сельхозтехники в ассортименте	?		
Шины для грузовых а/м в ассортименте	?		

Размещение информации в таблице «Автомагазин» — т/ф 226-96-78.
Цены: строки «Автомобили в салонах» — 100.000 руб., все остальные — 50.000 руб. Предусмотрены скидки

ОСНОВНЫЕ СОКРАЩЕНИЯ В ГРАФЕ «КОМПЛЕКТАЦИЯ»

8Д - 8 динамиков
А2Э - антенна с э/приводом + 2 динамика
ABS - антиблокировочная система
АПС - антипробуксовочная система
АТ - автоматическая коробка передач
БК - бортовой компьютер
ВС - велюровый салон
ГУ - гидроусилитель руля
ДО - дополнительное отопление
И - иммобилайзер
К - кондиционер
КК - круиз-контроль
КС - кожаный салон
Л - люк
ЛД - литые диски
ОБ - основа для багажника
ПБ - подушки безопасности водителя и пассажира
ПБВ - подушка безопасности водителя
ППС - подогрев передних сидений
ПС - противоугонная сигнализация
ПФ - противотуманные фары
РК - регулировка руля по высоте
РП - радиоподготовка
стерео - стереомагнитола
ЦЗ - центральный замок
ЭЗ - э/привод зеркал
ЭЗП - э/привод зеркал с подогревом

ОБЗОР

Тунис: удивительная страна неожиданных открытий

Из опыта жизни давно выведено оригинальное правило: приготовишься к худшему -- непременно получишь лучшее. Мудрость мудростью, а расчет -- расчетом. Заранее планируя свой и без того редкий отдых, потенциальный турист просчитает все до последних мелочей. И с этой точки зрения можно с уверенностью утверждать: маленькая североафриканская страна Тунис «выгодна» для путешествия во всех отношениях. Кроме того, этот кусочек не такого уж и далекого континента непременно преподнесет вам приятный сюрприз.

Города. Отели

Достаточно легко выбрать отель в Тунисе, необходимо только знать, что вам конкретно нужно. Например, в отеле *Panorama* есть закрытый подогреваемый бассейн, в *Blibane* -- лишь открытый небольшой бассейн. В других отелях -- *Camara*, *Festivale*, *Serail* -- 2--3 бассейна на выбор. Соответственно, чем выше класс отеля, тем богаче выбор. В отелях 4--5* обязательно есть сауна (впрочем, и в некоторых 3-звездочных), джакузи, фитнес-центр, массажный кабинет, теннисный корт, мини-площадка для гольфа и многое другое. Поэтому, если вы любите шикарный, комфортный отдых, остановите свой выбор на отелях *Orient Palace*, *Riadh Palms*, *Marhaba Beach* в Сусе, *Amir Palace*, *Skanes Palace*, *Festivale* в Монастире, *Occidentale*, *Albatros*, *Sultan* — в Хаммамете.

Но вне зависимости от класса отеля в Тунисе вас обязательно встретит вежливый прием, высокий уровень сервиса, прекрасная кухня. Если вы собираетесь отдохнуть всей семьей, лучше остановить свой выбор на городе **Хаммамет** (1 час езды от столицы). Здесь очень спокойно, уютно (много зелени), для детей и родителей есть большой парк с американскими аттракционами. Украшение города -- крепость XV века.

Если вы молоды и хотите веселиться все вечера напролет, выбирайте для отдыха **Сус** -- самый старый город в Тунисе (известен до Карфагена), в котором огромный выбор ночных баров, ресторанов и прекрасных дискотек. Особенно ценится лучшее в стране лазер-шоу в ночном клубе отеля *Samara*, который работает без выходных с 22.00 и до самого утра. Входной билет стоит 3 динара ($3). В баре хороший выбор напитков.

Избрав местом своей дислокации **Монастир** (18 км от Суса), до дискотеки *Samara* можно добраться на такси (7--10 динаров). Бояться такси в Тунисе не стоит. Единственный совет: не соглашайтесь на оплату перед самой поездкой -- платите только по счетчику (сумма за проезд будет меньшей, чем та, на которую вы согласитесь, не успев сесть в машину). Более 3 пассажиров по тунисским правилам таксист не должен подвозить.

В небольшом городке Сусе добраться до отеля (если он находится в черте города) из любой точки -- около 1 динара. Пользующийся чрезвычайной популярностью среди неторопливых и потому вечно опаздывающих туристов маршрут «Столичный рынок -- музей «Бардо» -- почти 2 динара.

Если вы хотите побывать на знаменитом острове, где, по преданию, сирены покорили Одиссея, поезжайте на **остров Джерба**. Отдых здесь -- для привередливых туристов, которые ценят разнообразие и роскошь (Таити в Средиземном море, так его иногда называют).

Шоп

Каждый, кто хотя бы раз в жизни побывал в Тунисе или другой арабской стране, скорее всего, согласится: восточный базар -- это не рынок в привычном понимании. Это -- стиль жизни, явление, которое как нельзя лучше иллюстрирует многие особенности арабской культуры и мировосприятия. Человеку с европейским менталитетом трудно понять, как можно кожаную сумку, за которую продавец просит 160 динаров, купить у него же за 45. Однако обо всем по порядку.



Типичные сувениры, которые привозят из Туниса многочисленные туристы,-- местная керамика и чеканка (тарелки, вазы, кальяны), финики и уже упомянутые кожаные изделия. Посуду и другие поделки из глины и металла лучше приобретать на столичном рынке или в бутиках солидных отелей -- хоть какая-то гарантия качества. Лучшие в мире финики растут в пустынных оазисах, а не на побережье. Кожаные бумажники, сумки и куртки везде разного качества -- выбирать нужно очень придирчиво. Еще 2 типично тунисских сувенира можно приобрести практически бесплатно: песок Сахары (набрать во время прогулки на верблюдах) и «розу пустыни» -- причудливое природное «изделие» из соли и песка (выменять у торговцев на авторучку или другую мелочь).

Искусство торговли на Востоке совершенствовалось веками, и нам его все равно не постичь. Можно только запомнить несколько правил, которые помогут избежать лишних финансовых потерь.

Во-первых, не верьте местному гиду, который говорит, что цены на тунисских рынках завышены примерно на 30--50%. Скорее всего, он получает неплохие комиссионные от стоимости купленных вами вещей.

Во-вторых, не верьте продавцу, который клянется, что цена на его товар -- не для туристов, а для местных жителей. Ни один местный житель не будет покупать предлагаемые вам безделушки. .

В-третьих, никогда не делайте покупок в первый день путешествия. Во время экскурсий вы еще не раз побываете на рынках, где будут вещи более качественные и менее дорогие.

Если вы решили купить себе сувенир, приготовьтесь к продолжительному и интересному торгу. Лучше, если вы знаете французский или английский язык, в противном случае заучите хотя бы несколько числительных. Никогда не соглашайтесь на цену, которую предложит продавец, и после того, как он попросит вас назвать свою сумму, уменьшите цену в 3--4, а то и в 5--6 раз. Торг может затянуться на полчаса, а то и больше -- в зависимости от вашего настроения и знания языка. Ищите в предмете торга мельчайшие дефекты, апеллируйте к мнению других туристов и т.д. В конце концов решительно отойдите от прилавка -- скорее всего, продавец окликнет вас и продаст товар за вашу цену, которая тем не менее выше себестоимости раза в 2.

Для тех, кто плохо знает языки или не знает их вовсе, у тунисцев своя система торга: блокнот, где покупатель и продавец по очереди пишут цену. Магия цифр в итоге доходит до своего апогея и ... вам отдадут покупку, уступив вашей последней цене.

Экскурсии

Что можно посмотреть в Тунисе? Выбирайте экскурсии таким образом, чтобы увидеть и север, и юг. Самое любимое путешествие всех туристов -- поездка на автобусе либо на джипах по **Сахаре**. Сафари на автобусе рассчитано на 2—3 дня, на джипах -- на 3—6 дней. Стоит 2-дневная экскурсия на автобусе около $105, 3-дневная на джипе -- $150. Если вы хотите поехать на джипе, знайте: любителей крутых виражей и лихих приключений ждет разочарование. Местный водитель ни за что не доверит вам руль своего джипа, потому что именно он отвечает за вашу безопасность. Если вы решили, что непременно хотите пользоваться неограниченной свободой, берите машину напрокат. Стоимость аренды автомобиля -- 35--45 динаров в сутки, необходимо наличие водительских прав на французском языке, выданных не менее чем за 1 год (минимальный возраст водителя -- 21 год). Один литр бензина высшего качества стоит около 600 милимов (1 динар = 1000 милимов), правила дорожного движения идентичны французским. Совет: отправляясь в южные районы, обязательно залейте полный бак бензина, потому что бензоколонки там встречаются редко. Маршрут сафари на автобусе и на джипе, как правило, традиционен, а значит, и отработан до мелочей.

Первая достопримечательность на пути к югу от Туниса -- город **Эль Джем**. Здесь находится амфитеатр (колизей), построенный в 230 г.н.э. За фото- и видеосъемку здесь, как и в некоторых других музеях, необходимо платить (1 и 5 динаров соответственно). Далее маршрут проходит через Сфакс, Габес, Матмату.

Трудно представить, но Тунис -- страна открытий. Здесь узнаешь о как бы двуликости пустыни. Оказывается, что это не только бескрайнее море песка и барханов **Матмата** открывает путешественникам свое новое «лицо». Это -- своеобразный пояс гор Сахары, скалистая возвышенность, очень напоминающая лунную поверхность. Именно здесь были сняты кадры из фильмов Д.Лукаса «Звездные войны», С.Спилберга «В поисках пропавшего ковчега».

Сахара -- это и деревушки троглодитов, примечательные тем, что находятся внутри этих скал и не заметны неопытному глазу. Эти жилища «дети подземелья» вынуждены были создавать в поисках надежного укрытия от завоевателей-арабов. Такой образ жизни они сохранили и до сих пор, вызывая удивление и искренний интерес туристов.

В стоимость сафари обязательно входит питание. В 1-й день путешествия в Матмате вам предложат обед, состоящий из национальных блюд: кус-кус -- вареная на пару крупа, которую подают с разными соусами и различного рода мясом; брики -- тонкий, хрупкий пирог с яйцом (мясом) внутри, с соком лимона; шорба -- остро приправленный суп с макаронами или рисом; ожжа -- запеченное яйцо с помидорами и паприкой подается как закуска. На заметку: все напитки в гостиницах, ресторанах (если обед входит в стоимость вашего путешествия, экскурсии и т.д.) -- за дополнительную плату.

Примерная цена напитков: кока-кола -- 1--1,5 динара, пиво -- 1,5--2 динара, натуральный свежевыжатый сок из апельсина -- 1--1,5 динара, минеральная вода -- 1--3 динара, вино (в ресторане, гостинице цены в 1,5--2 раза выше, чем в магазине) -- 5,5--8 динаров за бутылку, коктейль -- 4--5 динаров, национальная водка *Boukha* -- 10--15 динаров за бутылку. Особенно ценится тунисское вино, действительно вкусное и достойное внимания: *Magon* (красное), *Coteau den Carthage* (белое), *Blanc de Blanc* (белое), *Sidi Rais* (розовое).

Дальше ваш путь лежит в Кебили, Дуз. Самая волнующая часть путешествия -- прогулка на верблюдах по пустыне. Стоит это ни с чем не сравнимое удовольствие 10 динаров. Пустынная сказка с чарующим закатом заканчивается ночлегом в отеле, расположенном среди дюн. А утром вас ждут красивый рассвет и много новых впечатлений: в **Тозуре**, дорога в который лежит через Шот Ель Джерид, -- самое большое сухое соленое озеро в Африке; в солнечный день здесь можно увидеть настоящий мираж. В Тозуре -- великолепная арабская медина XIV века, самый крупный оазис в Тунисе, где за 5 динаров вас прокатят на бричке среди удивительных пальм и привезут в редчайший зоопарк, где верблюд пьет кока-колу и ест финики, где много редких для наших широт животных, где можно сфотографироваться со змеями, саламандрами и варанами. В этом же городе вы побываете в музее арабской культуры *Dar Chrait*. Далее маршруты разнятся в зависимости от того, сколько дней длится ваше сафари. Каждый город -- новые впечатления и открытия.

На север страны можно отправиться на экскурсию в столицу по маршруту Тунис--Карфаген--Сиди-Бу-Саид. Архитектура здесь иная, чем на юге страны. Интересный музей греко-римской мозаики, собранный из древних городов Туниса -- музей «Бардо».

Важный пункт этого маршрута -- **Карфаген**, основанный, по старинной легенде, в IX веке до н.э. **Сиди-Бу-Саид** -- удивительный городок, расположенный на вершине холма, откуда открывается необыкновенный вид. В этом городке находится и самое старое мавританское кафе, которому более 500 лет.

В Тунисе стоит побывать. Хотя бы для того, чтобы увидеть своими глазами цветы с удивительным названием -- бугенвилии, посмотреть, как цветут кактусы, попробовать самые вкусные финики, постоять на одном из древнейших камней, почувствовать, какое ласковое африканское солнце. А если ваша поездка доставила много романтических минут -- вы захотите когда-нибудь вернуться в эту страну еще раз.

P.S. Авторы статьи благодарят туристические агентства «Тэб-тур» и «Туссон-вояж» за организацию путешествий по Тунису.

Светлана КЛИМОВИЧ, Павел КОТОВ

ТУРБЕЗОПАСНОСТЬ

Когда вам плохо, умейте, по крайней мере, это обозначить

От опасностей, подстерегающих человека в лесу, у костра или, например, при горном восхождении, клиенты большинства фирм, организующих поездки в обихоженные места цивилизованных стран, могут (и вполне справедливо) считать себя застрахованными.

Но никто не застрахован от того, что на доске объявлений самой фешенебельной гостиницы появится вдруг объявление о том, что вас приглашают на экскурсию «джип-сафари» -- или просто на сафари. Или, почувствовав, что асфальтированные дорожки и вылизанный пляж вам надоели, вы сами возьмете машину и отправитесь в глубь страны -- в горы или, например, вдоль побережья, и тогда вдруг окажется, что сплошная линия отелей очень скоро кончается, пляж перестает быть пляжем в курортном смысле слова и становится просто дикой полосой прибрежной земли...

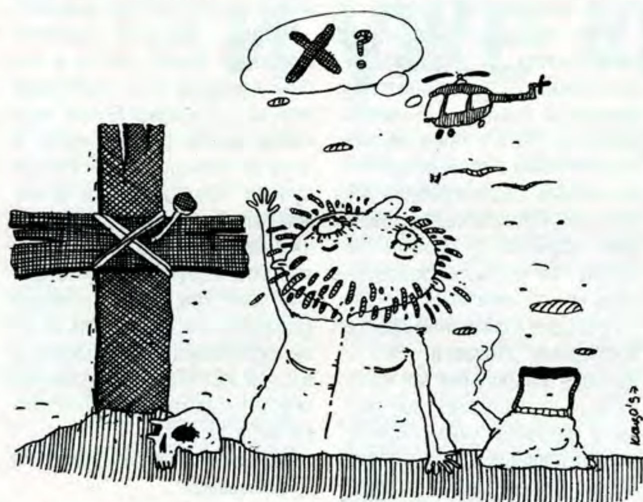
Вот тут-то вам и пригодится то, что обязаны знать лишь инструкторы по туризму и первопроходцы-геологоразведчики.

Самый простой пример: где-нибудь посредине бесконечного пляжа на атлантическом побережье Испании или Франции, где в иные дни расстояние между загорающими достигает 3—4 км, вы, бегая по песку и резвясь вместе со своим ребенком, подвертываете ногу.

Конечно, летальный исход, муки голода и жажды вам не грозят, но какое-то количество неприятных минут вам гарантировано. Сколько именно -- зависит от того, как вы себя поведете, завидев над пляжем полицейский вертолет или проплывающий мимо катер. Если начать размахивать руками и кричать: «Помогите!» -- вам приветливо помашут в ответ и, крикнув что-нибудь ободряющее, полетят (поплывут) дальше. Обижаться тут нечего: люди на отдыхе машут руками при виде любого движущегося предмета просто по причине хорошего настроения и избытка коммуникабельности.

Другое дело, если вам удастся выложить на песке из подручного материала (одежда, обломки дерева, камни) или просто вытоптать знак ×. Все, кому это надо, знают -- такой крестик означает призыв: **«Помогите, не можем двигаться»**.

Да, в случае травм или других неприятностей со здоровьем надо попытаться утихомирить эмоции и вести себя не как вам хочется, а как нужно. Основа этих осознанных действий весьма проста и зиждется на знании элементарных символов, позволяющих быстрее отыскать заблудившегося или попавшего в беду и предпринять адекватные меры.



Вот, предположим, вас кто-нибудь укусил (муха, паук, змея, крокодил...) и скрылся в сельве, а вместо него оттуда выбежало местное население и начало что-то горячо говорить на суахили или на амхарском.

Вашего английского они не понимают, по-русски знают лишь одно-два интернациональных слова, от совместного и громкого повторения которых ваши попытки узнать, сколько вам еще осталось жить, успешнее не становятся. Не теряйтесь, а нарисуйте на песке один-единственный знак **I** -- **«нужен врач»**. И не исключено, что от галдящей на незнакомом языке толпы отделится человек, который является сотрудником местной спасательной станции. Он быстро сядет на велосипед и сгоняет в ближайший городок за врачом. Тот приедет на джипе и объяснит вам знаками, что вас укусило нечто совсем не опасное.

Вы познакомились с хорошенькой француженкой (американкой, немкой, жительницей Соломоновых островов) и отправились с ней на лодке на один из крохотных необитаемых песчаных островов Греции (Мальдив, Мальвин). Но в самый ответственный момент появившийся над островом полицейский вертолет начинает описывать над вами круги, пытаясь разобраться, не терпите ли вы бедствие и не нужна ли вам помощь. Не горячитесь и не делайте в их сторону непристойных жестов, а нарисуйте на песке *L*, что означает **«все в порядке»**.

Любой сигнал о том, что вам плохо и вы нуждаетесь в помощи, или, наоборот, о том, что очень хорошо и лучше вас не беспокоить, надо выложить на земле так, чтобы это было заметно с воздуха: развести, например, костер в форме *F* или *L*, изобразить их с помощью одежды, весел, тентов либо любого другого подручного материала.

По материалам газеты «Иностранец»

Основные знаки международной кодовой таблицы сигналов при бедствии	
I	нужен врач
F	нужна пища
×	не можем двигаться
K	куда идти? (указать пункт назначения)
II	нужны медикаменты
➡	идем в этом направлении
▲	место для посадки
N	нет
Y	да
L	все в порядке

ВЕСЬ МИР НА ЛАДОНИ

СТРАНА	МАРШРУТ	ВИД	ДНИ	Транспорт	СРОКИ	ПРОЖИВАНИЕ	СЕРВИС	ПУНКТ ОТПР.	ЦЕНА	ФИРМА	ТЕЛЕФОН
АВСТРИЯ	Прага-Карловы Вары-Вена	Э	7, 8	авто	30/04, пост.	2* в Праге, 3* в Вене	звт, экск., медстрах	Минск	от $245+ виза	ЭКОТУР-6	253-7497 255-1927
АВСТРИЯ-ЧЕХИЯ	Прага-Вена	Э	6	авто Skania	пост.	3* в Вене	звт, 3 экск., гид, медстрах	Минск	$315, скидки детям	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	253-3739 255-1868
БЕЛАРУСЬ	Нарочь	О	10-12	авто	пост.	д/о	панс.	Минск	по спр.	СВЭЛНА	223-0701 222-4818
БОЛГАРИЯ	Ахтопол	Д	12, 20	авто	пост.	гостиница	панс. (4-раз. пит.), экск.	Минск	$250, $370		
ГОЛЛАНДИЯ-ГЕРМАНИЯ	Амстердам-Гаага-Берлин	Э	8	авто	пост.	3* в Амстердаме	звт, 2 экск., гид, медстрах	Минск	$305+ виза, скидки детям	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	253-3739 255-1868
ГРЕЦИЯ	ВПЕРВЫЕ В БЕЛАРУСИ! КРУГЛЫЙ ГОД - АФИНЫ, КРИТ, АФИНЫ-ЗАКИНТОС (9-16 дней). УВЛЕКАТЕЛЬНОЕ ПОДВОДНОЕ САФАРИ (остров Закинтос)									CONVECTA TRAVEL	226-9932 226-9996
	АВИАБИЛЕТЫ: БРОНИРОВАНИЕ, ПРОДАЖА, ДОСТАВКА НА ДОМ. МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ. СТРАХОВАНИЕ АВТОТРАНСПОРТА («зеленая карта»). ВРЕМЯ РАБОТЫ: 9.00-18.00 (без выходных)										
ДАНИЯ-ШВЕЦИЯ-ФИНЛЯНДИЯ	столицы и любые города	О+Э Д+Л	3-14	авиа, паром, авто	пост.	2-4*	экск., гид, медстрах	Минск	от $380	БЕЛ-ИНТУРИСТ	226-9991 226-9128
ЕГИПЕТ	Каир, Красное море	О+Э	8, 11, 15	авиа Boing	2 раза в нед.	2-5*	п/панс., шв. стол, экск.	Минск	от $450+ виза	ТЕХНОСТАР	268-5669 268-4714
ИСПАНИЯ	о.Тенерифе, о.Гран-Канария, о.Майорка, Коста-дель-Соль	О	7, 14	авиа	сб	2-5*	по выбору, экск., виза, проезд до Варшавы	Варшава	от $430	ТУССОН-ВОЯЖ	236-2977 236-4288 (0162) 222-363
	о.Тенерифе, о.Ибица, Малага	О	15	авиа	пост.	3-5*	по выбору, экск., гид	Минск-2	от $530	ТЭБ-ТУР	229-3589
	о.Тенерифе, Малага	О	8, 15	авиа, авто	пост.	апарт. частных клубов	по выбору, экск., прокат авто (доп. плата)	Минск, Москва	от $500	БЮРО ЭЛЕФАНТ	237-7987
	о.Тенерифе	О	7-14	авиа	пост.	3-5*	по выбору, подвод. погруж. в Атлант. океан	Минск, Москва	от $649	CONVECTA TRAVEL	226-9932 226-9996
		СУПЕРПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ СЕМЬИ! 2 НЕДЕЛИ НА КАНАРАХ (24/04-8/05)							$750-взр. $600-дет.		
	ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ, ОТДЫХ НА ПОБЕРЕЖЬЕ (отели 3-5*)									РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО	237-8534
	о.Тенерифе	О	7, 14	авиа	пост.	3-5*	звт, п/панс., медстрах	Москва	от $700	БЕЛ-ИНТУРИСТ	226-9991 226-9128
ИТАЛИЯ	Чезенатико/ Порто-Сан-Джорджио	О/Ш	15/7	авто/ авиа	пост.	апарт.	экск., медстрах	Минск	от $290/430	ОЛИРТИ	228-1818
ИТАЛИЯ, ИСПАНИЯ	FORMULA-1: RALLY COSTA BRAVA, 17th GRAND PRIX OF SAN MARINO (посещение гонок + отдых)								по спр.	РЕСТ-МАРКЕТ	226-9299 235-9353в
КИПР	Лимасол	О	7, 14	авиа	вс	2-5*	по выбору, экск. (доп. плата)	Минск, Варшава	от $345	ТУССОН-ВОЯЖ	236-2977 236-4288 (0162) 222-363
	все курорты	О	8, 15	авиа	пост.	2-5*	по выбору, экск., круизы	Минск-2	от $435	ТЭБ-ТУР	229-3589
ЛИТВА	КУРСОВКИ И ПОЕЗДКИ НА МИКРОАВТОБУСЕ. МНОГОКРАТНЫЕ ВИЗЫ									АНАДИМТУР	223-0915 278-2018в
	ВИЗОВАЯ ПОДДЕРЖКА, В ТОМ ЧИСЛЕ МНОГОКРАТНО. КУРСОВКИ. ЕВРОВИЗЫ (мульти, разовые)									ГАЛАР-ЭКСПО	227-4415 229-2810 241-0340 (дисп.)
	Друскининкай, Бирштонас, Паланга	Л+О	по жел.	сам.	пост.	санат., по заказу	по выбору, по инд. заказу, без з/п	Минск	от 10 $/сут.	ЯРХО	235-1742 Захарова, 31-102
	ПОМОЩЬ В ПОЕЗДКАХ (индивидуально и в группах)										
МЕКСИКА, СТРАНЫ КАРИБСКОГО БАССЕЙНА	ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ; ЭКЗОТИЧЕСКИЕ ЭКСКУРСИИ (отели 4-5*, система all inclusive)									РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО	237-8534
ТАИЛАНД	Бангкок, Паттайя, о.Пхукет	О	7, 14	авиа	чт	3-5*	по выбору, экск. (доп. плата)	Минск, Варшава	от $879	ТУССОН-ВОЯЖ	236-2977 236-4288 (0162) 222-363
	Бангкок-Паттайя	О	10	авиа	пост.	3-4*	звт (шв. стол), 4 экск., медстрах	Москва	$990-1160	БЕЛ-ИНТУРИСТ	226-9991 226-9128 226-9861
ТУНИС	ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ; ОТДЫХ НА ПОБЕРЕЖЬЕ (отели 4-5*, система all inclusive)									РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО	237-8534
	Сус, Хаммамет	О	7, 14	авиа	пт	3-4*	по выбору, экск. (доп. плата)	Варшава	от $309	ТУССОН-ВОЯЖ	236-2977 236-4288 (0162) 222-363
	все курорты	О	от 8	авиа	пост.	2-5*	п/панс., экск., сафари	Москва, Варшава	от $465	БЕЛ-ОРИЕНТИР	234-8223 276-9707 234-2551
	все курорты	О	7, 14	авиа	апр.-июнь	3-5*	п/панс., гид, медстрах	Минск, Варшава	от $520	БЕЛ-ИНТУРИСТ	226-9991
	все курорты	О	8, 15	авиа	пост.	3-5*	п/панс., экск., сафари	Варшава	от $414	ТЭБ-ТУР	229-3589
	Сус, Монастир	О	7, 14	авиа	пост.	2-5*	п/панс., экск., трансфер, медстрах	Варшава	от $315	ОЛИРТИ	228-1818
ТУРЦИЯ	Мармарис, Измир	О	10	авиа	30/05, пост.	3-5*	п/панс.	Минск-2	по спр.	СВЭЛНА	223-0701 222-4818
УКРАИНА	Южный берег Крыма, Евпатория	О+Л	от 10	сам.	пост.	санат., пансионат, отель, д/о, т/б	панс., леч.	Минск	от 12 $/сут.	ВЕАТУР	233-5732
ФРАНЦИЯ	Прага-Париж	Э	9	авто	пост.	2* (центр)	звт, экск. в Праге, Париже	Минск	$335	КОМКОН-ТУР	228-1241 228-1242 228-1243
	ВЕСНА В ПАРИЖЕ! ЭКСКУРСИОННЫЙ ТУР С ПОСЕЩЕНИЕМ 4 ЕВРОПЕЙСКИХ СТОЛИЦ (Прага - 1 день, Париж/Диснейленд - 4 дня, Брюссель - 1 день, Амстердам - 1 день; отели 2-3*, завтраки; 27/04)								от $345+ виза	ГАЛАР-ЭКСПО	227-4415 229-2810 241-0340 (дисп.)
	Прага-Париж-Брюссель-Амстердам	Э	10	авто	ежемес.	3*	звт, экск., гид, медстрах	Минск	$345+ виза	АНАДИМТУР	223-0915 278-2018в
	ЭКСКУРСИОННЫЙ ТУР ПО СТОЛИЦАМ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН ПРАГА-ПАРИЖ-БРЮССЕЛЬ-АМСТЕРДАМ (26/04, 11 дней)								$345	НАДЗЕЯ	224-0544
	ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ; ЭКСКУРСИИ ПО ЗАКАЗУ (отели 3-5*)									РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО	237-8534
ЧЕХИЯ	Прага, Карловы Вары, Южная Моравия	Э	7	авто	27/04, 11, 25/05	3*	звт, 4-5 экск., гид, медстрах	Минск	$230-взр. $215-дет.	АМИДА	226-5869 226-5568
	ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ; ЭКСКУРСИИ ПО ЗАКАЗУ (отели 3-5*)									РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО	237-8534
	Прага-Карловы Вары-Кутна Гора	Э+О	от 6	авто	вс	2*	звт, п/панс., экск., медстрах, инд. туры, ваучеры	Минск	от $155, скидки детям	ЭКОТУР-6	253-7497 255-1927
	ЛЮБЫЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ									КОМКОН-ТУР	228-1241 228-1242 228-1243
	НОВИНКА СЕЗОНА! ФЕСТИВАЛЬ ЦВЕТОВ В ЮЖНОЙ ЧЕХИИ ДЛЯ ЛЮБИТЕЛЕЙ И ПРОФИ (20-26/04, отель 3*, полупансион, участие в ярмарке, экскурсии в Прагу, Брно, Оломоус, замки, пещеры)								$215	ГАЛАР-ЭКСПО	227-4415 229-2810 241-0340 (дисп.)
	ЕВРОВИЗЫ, ВАУЧЕРЫ									КОМКОН-ТУР	228-1241 228-1242 228-1243
ЧЕХИЯ-ВЕНГРИЯ	Прага-Будапешт	Э	7	авто Setra, Skania	пост.	2*	звт, 3 экск., гид, медстрах	Минск	$160-взр. $140-дет.	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	253-3739 255-1868
РАЗНОЕ	ЕВРОВИЗЫ (от 2 недель до 3 месяцев). ГЕРМАНИЯ, ГОЛЛАНДИЯ, ЛИТВА. ТУРЫ ЗА АВТОМОБИЛЯМИ									ЭЛЬ	236-5994 236-5811

Лицензии фирм, разместивших рекламу на полосе «Туризм» (выданы МСТ РБ сроком на 2 года)

АМИДА — № 020/14.08.96г.; АНАДИМТУР — № 305/15.11.96г.; БЕЛОРИЕНТИР — № 286/01.11.96г.; БЕЛИНТУРИСТ — № 175/26.09.96г.; БЮРО ЭЛЕФАНТ — № 313/22.11.96г.; ВЕАТУР — № 368/26.12.96г.; ГАЛАР-ЭКСПО — № 148/26.09.96г.; КОМКОН-ТУР — № 108/13.09.96г.; CONVECTA TRAVEL — № 030/16.08.96г.; НАДЗЕЯ — № 257/18.10.96г.; ОЛИРТИ — № 114/13.09.96г.; РЕСТ-МАРКЕТ — № 341/19.12.96г.; РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО — № 276/25.10.96г.; СВЭЛНА — № 048/23.08.96г.; ТЕХНОСТАР — № 260/25.10.96г.; ТУССОН-ВОЯЖ — № 090/10.09.96г.; ТЭБ-ТУР — № 092/10.09.96г.; ЭКОЛОГИЯ-ТУР — № 281/01.11.96г.; ЭКОТУР-6 — № 068/30.08.96г.; ЭЛЬ — № 154/26.09.96г.; ЯРХО — № 165/26.09.96.

ОСНОВНЫЕ СОКРАЩЕНИЯ:
А – тур за авто, **Б** – бизнес-тур, **ГЛ** – горнолыжный тур, **Д** – детский отдых, **Л** – лечение, **О** – отдых, **Ш** – шоп-тур, **Э** – экскурсионный тур, **Я** – обучение языкам,
звт – завтрак, **з/п** – загранпаспорт, **а/б** – авиабилет, **д/о** – дом отдыха, **т/б** – турбаза

Размещение информации: т/ф 226-96-78, пейджер 278-11-01 (абонент № 2976). Цена одной строки — 200.000 руб. Предусмотрены скидки

ЛИКБЕЗ

Выбираем краски

Эмульсионная краска

Самая распространенная краска для стен и потолков. Используется также для наружных работ: практически для всех поверхностей, в т.ч. из голого бетона, штукатурки, каменной кладки, алебастра и пр.

Имеет нейтральный запах, практически без вредных испарений, многие краски отмечены знаком «экологически чистая». Сохнет за час. Позволяет влаге проникать на поверхность изнутри и не образует пузырьков (способность «дышать») — преимущество, предопределяющее выбор водоэмульсионных красок для окрашивания сырых наружных стен.

Сделана на основе пластиковых смол — акрилов и поливинилов. Растворителем для эмульсионной краски является вода, поэтому нередко ее еще называют водоэмульсионной. Аналоги — дисперсионные (воднодисперсионные) и латексные краски, которым присущи пастельные тона. Часто можно слышать и еще одно название — водорастворимые.

Вода же является и «ограничителем» в применении этих красок. Например, при нанесении некоторых эмульсионных красок на обои вода может их промочить, и они отклеятся. При окрашивании натурального дерева проникает в поры, увеличивает их, коробя поверхность. На голом металле вызывает ржавчину. Не рекомендуется также окрашивать старую поверхность, которая сильно осыпается.

При том, что на эмульсионную краску можно наносить почти любую другую краску, сама эмульсионка не всегда хорошо ложится на старое покрытие: может отслаиваться от глянцевых поверхностей, если их предварительно не загрунтовать.

Алкидная краска

Одна из самых стойких среди отделочных красок. Внутри помещений часто применяется как 2-й слой для окрашенных поверхностей, а также для окрашивания обоев и натурального дерева. Для применения снаружи можно наносить на предварительно загрунтованные поверхности, в т.ч. и на металл, бетон, кирпич, дерево. А вот при нанесении на голые каменные поверхности (те же бетон и кирпич, штукатурку и штукатурный гипс) вызывает ворсистость поверхности. Кстати, многие любители и даже строительные организации на этом сильно обожглись — щелочи, которые имеются практически в любом камне, делают невоз-можным нормальное сцепление алкидной краски с поверхностью без предварительного грунтования.

Имеет запах. Большинство алкидных красок сохнут до состояния «нелипкости» за 4—6 часов. Однако если есть необходимость наложить второй слой вслед за первым, то лучше подождать не менее 12 часов. Полное же высыхание наступает спустя 24 часа.

Сделана на основе синтетической смолы алкида (иногда в сочетании с другими смолами).

В сравнении с эмульсионной имеет ряд преимуществ: более устойчива против стирания и мытья, чем матовая эмульсионная; глянцевая эмульсия меньше блестит и менее прочна, чем подобные алкиды.

Если вы хотите наложить водоэмульсионную краску на алкидную, то нужно помнить, что некоторые алкиды «не воспринимают» водоэмульсионные краски.

Акриловая краска

Одна из самых «молодых» красок, впервые появилась на западном рынке в конце 70-х годов. Имеет достаточно внушительный список положительных свойств: светостойкая, устойчива к влаге и щелочам, обладает высокими адгезионными свойствами и пр. К тому же считается экологически чистой. Может применяться практически во всех случаях, кроме окрашивания полов. Почти не имеет запаха. Время полного высыхания — 2—6 часов.

Маслянная краска

Одинаково применима для внутренних и наружных работ: хорошо ложится на дерево и поверхности, ранее окрашенные водоэмульсионной, алкидной и масляной красками. Хорошо моется (глянцевая и среднеглянцевая поверхности). Имеет сильный запах. Время высыхания — 24—48 часов.

Сделана на основе олифы с добавками. При производстве могут использоваться разные натуральные растительные основы — конопляное, подсолнечное или льняное масла. Кстати, краска на основе льняного масла считается самой лучшей среди масляных.

И все же эти краски отходят в прошлое. Недостатки, которые им чаще всего приписывают: запах, ядовитость (для красок на основе свинца).

Тема
следующей полосы «Интерьер» —
напольные покрытия.
Прием рекламы — до 11 апреля.
Т/ф 226-96-78

НОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Весна. Время красить фасады

Новейшие материалы для защиты и отделки фасадов позволят вам надолго забыть о ежегодных косметических ремонтах, придать вашему строению современный облик, сократить сроки и стоимость выполнения работ.

Один из наших клиентов самостоятельно производил испытания поставляемой нами фасадной краски. Он нанес краску с двух сторон на металлический лист и резал его автогеном. Свой эксперимент клиент прокомментировал так: «Краска пузырями не пошла, не отстала. Закоптилась только немного».

Речь идет о фасадной краске **Екстерлит Лозанж**. Это -- матовая микропористая краска на основе плиолитовой смолы в растворе уайт-спирита, предназначенная для обновления современных и старинных фасадов. Примечательно, что основа краски -- плиолитовая смола (изобретение всемирно известной компании *Good Year*).

Основные характеристики краски Екстерлит Лозанж:

-- обладает повышенной устойчивостью к атмосферным воздействиям;

-- хорошо держится на всех поверхностях, даже щелочных;

-- образует микропористую пленку, позволяющую основанию «дышать» и одновременно обеспечивать водонепроницаемость;

-- морозоустойчива, может применяться при температурах до -20°С при условии, что подложки не проморожены;

-- имеет отличную кроющую способность;

-- обладает великолепным прилеганием к пыльным поверхностям или к поверхностям, ранее покрытым виниловой или силикатной краской.

Море... Полоса прибоя. Влажный песок. Ветер и волны придали ему причудливый вид. Раскрасьте эту картинку в 16 цветов — и в первом приближении вы получите представление о новом отделочном материале под названием **Декокерам**. Это -- толстое структурное покрытие для защиты и отделки фасадов и интерьеров на основе акриловых сополимеров в водной эмульсии и кераминизированных кварцев. Наносится набрызгом.

Основные характеристики Декокерама:

-- обеспечивает защитную и декоративную функции для кирпичных и каменных кладок;

-- толстое покрытие, скрывающее небольшие дефекты оснований;

-- эффект многоцветности кераминизированных кварцев делает этот материал ценным и для внутренней отделки;

-- отличная стойкость покрытия к непогодам;

-- очень высокая ударная стойкость, легко обновляется;

-- скрывает такие дефекты, как небольшие стабилизированные трещины.

Кора дерева, изъеденная жуком-короедом, вкрапления мелких камешков и сотня расцветок -- так условно можно описать следующее покрытие под названием **Деко декор грезе**.

Основные характеристики покрытия Деко декор грезе:

-- толстое структурное покрытие;

-- содержит двуоксид титана, минеральные наполнители (кварц, карбонат) и синтетическое связующее в водной эмульсии;

-- наносится мастерком;

-- обеспечивает защитную и декоративную функции для кирпичных и каменных кладок;

-- скрывает небольшие дефекты (стабилизированные трещины, легкое пузырение бетона оснований);

-- имеет превосходные прочность и долговечность;

-- устойчиво к омылению, выдерживает 150 циклов испытаний на ускоренное старение без вздутий, отслаивания, ухудшения свойств.

Применяется при наружных работах для отделки фасадов и внутри помещений для декорирования стен.

Ознакомиться с образцами покрытий для фасадов и получить более подробную информацию вы сможете, посетив офис и салон розничной торговли фирмы «Юнибуд».

Unibud
*г. Минск,
пр. Партизанский, 14—215а;
тел.: 249-80-17, 249-51-90;
пейджер 263-58-37
(абонент № 427);
салон розничной торговли:
тел. 249-92-40.*

РЕКЛАМА

Сделайте мир цветным

Вам поможет в этом один из крупнейших в Северной Америке производителей лакокрасочных материалов -- компания *Denalt Paints* и ее дистрибутор в странах СНГ -- ООО «Белсоюзконтрактинвест».

Denalt Paints производит более 600 видов отделочных материалов, среди которых акриловые краски на латексной основе *1st Choice*, *Action*, алкидные эмали, полиуретановый лак, грунтовочные краски.

Акриловые краски компании отличает широчайший спектр применения: они могут использоваться как для внутренних, так и для фасадных работ. Их можно наносить практически на любую поверхность -- бетон, штукатурку, дерево, кирпич, металл, гипс и при этом быть уверенным в долговечности покрытия. Благодаря высокой стойкости к атмосферным, световым и химическим воздействиям, они не выцветают в течение 5 лет.

Кроме того, эти краски не содержат соединений олова и ртути, а за свою экологическую чистоту они удостоены почетного знака Комитета защиты окружающей среды Канады. О цветовой гамме красок достаточно сказать, что на специальной установке вам за считанные минуты приготовят любой из 2500 оттенков, выбранных вами по каталогу. Это даст возможность воплотить в реальность любые дизайнерские фантазии.

Хотелось бы обратить внимание потребителей и на полиуретановый лак производства компании *Denalt Paints*. Необычайная твердость, быстрота высыхания и устойчивость к истиранию делают его незаменимым для покрытия паркета и других деревянных поверхностей. Не менее важным качеством этого лака является отсутствие токсичности.

ООО «Белсоюзконтрактинвест» предлагает сотрудничество строительным организациям и изготовителям мебели, приглашает региональных представителей.

*«Белсоюзконтрактинвест»:
г. Минск,
ул. Козлова, 7;
тел. 233-09-66,
факс 233-17-76.*

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖАЛЮЗИ, РОЛЛЕТ, МАРКИЗОВ

Фирма	Жалюзи			Роллеты		Маркизы		Телефон
	Цена, $/кв.м		Установка	Цена, $/кв.м	Установка	Цена, $/кв.м	Установка	
	гориз.	вертик.						
АССОН	от 12	18...26	8...15% от цены заказа	от 150	от 5...20% от цены заказа	-	-	226-0106 227-3128
ВЕТРАЗЬ	12	17...21	-	от 130	-	от 230	-	268-8009 235-5122
КАРИЦКИЙ & К	11	16...24	10% от цены заказа	-	-	-	-	246-1570 275-1704
ЛИГОС-ЮНИОН	12	17...28	10% от цены заказа	-	-	-	-	233-1056 233-1881
МАКИНВЕСТ	12	от 16	10% от цены (гориз.) 5% от цены (вертик.)	-	-	от 200	10...15% от цены заказа	268-3200 266-3835
МЕЧИС	от 10	от 15	$3 за единицу	от 104	10% от цены заказа	-	-	266-0184

ПРЕДЛОЖЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ И ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕРЬЕРА

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Цена	Телефон
ФИЛИПП	стеновые и потолочные панели (сайдинг) из ПВХ (склад)	Канада	от 8 $/кв.м	234-8630 234-9218
	водосточные желоба, трубы из алюминия (склад)	США	от 4,53 $/п.м	
	стеновые панели (1,22 x 2,44 м)		?	
ФРИАЛ	замки, петли, фурнитура для окон и дверей	Турция	от $1	236-7470 236-9813
ЮНИБУД	краски для фасадов и интерьера	Франция	?	249-8017 249-4127

ПРЕДЛОЖЕНИЯ НАПОЛЬНЫХ ПОКРЫТИЙ

Фирма	Наименование покрытия	Страна-производитель	Толщина покрытия, мм	Ширина рулона, см	Цена	Телефон
ЛИГОС-ЮНИОН	линолеум	Словения	1,1...3,0	200, 300	от 5,2 $/кв.м	233-1056 233-1881
	ковровое	Бельгия	3; 6	400	5,45; 7,75 $/кв.м	
РОТОКЛОН	ковровая плитка	Франция	10	50 x 50	9 $/кв.м	268-4296
	ковровое	Бельгия	10	400	12 $/кв.м	
ФРИАЛ	ковровое	Турция	3...11	200, 300	от 1 $/кв.м	236-7470 236-9813

ОБОРОННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

В РОССИЙСКИХ И УКРАИНСКИХ ВОЕННЫХ ЗАКАЗАХ НАЙДЕТСЯ МЕСТО И САМОМУ МЛАДШЕМУ СЛАВЯНСКОМУ БРАТУ

Вадим СЕХОВИЧ

В предыдущем номере «БДГ» сообщила о том, что вопреки многочисленным сообщениям СМИ о том, что Беларусь в нынешнем году не была представлена на международной выставке вооружений в Абу-Даби, два наших представителя «окольными путями» -- через «Росвооружение» туда все-таки попали. Одним из таких «диверсантов» оказалось известное в стране и за ее пределами ОАО «Пеленг».

На международную выставку вооружений в Абу-Даби, которая проходила в марте нынешнего года, российские экспортеры возлагали большие надежды. Наряду с несколькими крупными контрактами, которые были заключены в последнее время, участие российских предприятий в «IDEX-97» должно было ознаменовать триумфальное возвращение России на мировой рынок вооружений. Делегация «Росвооружения» был одной из самых представительных, фирма продемонстрировала на полигонах наибольшее количество своих образцов.



Стратегический товар, так и не доведенный до кондиции

Однако вместе с тем выставка в Абу-Даби подтвердила и давние опасения как России, так и других признанных экспортеров вооружений: на рынке действительно утверждается новый серьезный конкурент -- Украина. По отзывам многих специалистов, образцы ее танков («Т-72» и «Т-84») выглядели лучше российских.

Беларусь может составить конкуренцию России и Украине, реализуя технику, доставшуюся ей в наследство от Белорусского военного округа. Однако о долгосрочных перспективах страны как экспортера вооружений не может идти и речи -- главная производственная и разработческая база по ходовым на мировом рынке видам вооружений после развала СССР осталась за ее пределами.

Правда, развитие некоторых направлений могло бы принести значительные дивиденды как отдельным нашим предприятим, так и стране в целом. В некоторых областях военного производства продукция отечественных предприятий или не имеет аналогов или по своим характеристикам превосходит выпускающуюся в СНГ. Эти предприятия тесно сотрудничают с крупными военными заводами Содружества и самым непосредственным образом заинтересованы в контрактах с Россией и Украиной. Одним из таких производств является ОАО «Пеленг».

В связи с возможными поставками бронетанковой техники России и Украины за рубеж для «Пеленга» очень перспективным направлением является работа над ее модернизацией. Это предприятие было главным разработчиком прицелов для боевых машин пехоты и танков Минобороны СССР, свои лидирующие позиции оно сохраняет и теперь. Тем более что большинство российских предприятий такого профиля (в С.-Петербурге, Новосибирске, Красногорске и др. городах) из-за отсутствия заказов и оттока кадров вынуждено было резко сократить объемы работ.

Поддерживая традиционные контакты с производителями техники в СНГ, ОАО «Пеленг»в сентябре 1995 года организовало совместное белорусско-российско-французское предприятие «Sanoet».

СП было создано после реализации нашумевшего контракта «Росвооружения» с ОАЭ, по которому Абу-Даби приобрел у Курганского машиностроительного завода партию «БМП-3». Участие «Пеленга» в поставках российских БМП в Персидский залив заключается в производстве и установке на боевых машинах пехоты тепловизоров белорусско-французской разработки.

Сегодня «Пеленг» и СП заняты подготовкой новых контрактов и поиском потенциальных партнеров. Например, рассматриваются возможности установки тепловизоров на российский «БМП-2» и украинский модернизированный танк «Т-72». Кстати, ОАО «Пеленг» обращалось с подобным предложением и в Минобороны Беларуси. Предлагалось на базе Борисовского танкоремонтного завода начать модернизацию бронетанковой техники, которая могла бы быть продана за рубеж. Однако пока реакции министерства на это предложение не последовало.

СПРАВКА «БДГ».

ЦКБ «Пеленг» создан на базе конструкторского бюро Минского механического завода им. С.И.Вавилова в 1975 году. В 1994 ЦКБ «Пеленг» преобразован в открытое акционерное общество, в котором трудовому коллективу принадлежит 20% уставного капитала, государству – 80%. К апрелю текущего года 50% государственных акций намечено выкупить за ИПЧ «Имущество». ОАО «Пеленг» – ведущий в СНГ разработчик фотокамер для космической промышленности и аэрофотосъемок, приборов управления огнем бронетанковой техники, комплексов для траекторных изменений и пр. Штат бюро составляет 1250 человек.

СПРАВКА «БДГ».

Учредителями СП «Sanoet» стали ОАО «Пеленг», французская фирма «Sagen SA» и курганское АО «Специальное конструкторское бюро машиностроения», которое является ведущей организацией по проектированию и промышленному освоению боевых машин пехоты. 34% уставного фонда обладает французская сторона, по 33% принадлежат «Пеленгу» и АО СКБМ.

ПРИВАТИЗАЦИЯ

ГОМЕЛЬСКИЕ АКЦИОНЕРЫ НЕ ХОТЯТ ВИДЕТЬ ПРИФ В СОСТАВЕ ПРАВЛЕНИЯ

Ирина МАКОВЕЦКАЯ

Годовое собрание акционеров ОАО «Светлогорский ЗЖБИК» (завод железобетонных и инженерных конструкций) оказалось в некотором роде сенсационным. Пожалуй, впервые за всю пятилетнюю историю существования акционерных обществ на Гомельщине акционер, владеющий 10% акций, или третьим по величине пакетом после трудового коллектива (50%) и государства (33%), не был избран в состав правления.

Этим акционером оказался Первый республиканский инвестиционный фонд. По словам заместителя председателя правления ПРИФа Юрия Брюзгина, все попытки войти в состав правления ЗЖБИК блокировались сотрудником Министерства топлива и энергетики, которому Мингосимуществом предоставлено право владельческого надзора. Из-за нежелания представителя государственной структуры видеть в составе правления ОАО одного из руководителей скандально известного инвестфонда численный состав правления не был расширен и места распределились следующим образом: 4 места получил трудовой коллектив, 1 -- государственный представитель. По мнению Юрия Брюзгина, такое «однообразие» ставит под сомнение эффективность и полноценность работы правления. Представителям ПРИФа, кстати, даже не объяснили причины возникновения такой ситуации.

Что касается деятельности дирекции ОАО в 1996 году, то ее результаты акционеров вполне удовлетворили. По итогам года предприятие получило BLR 7 млрд.110 млн. чистой прибыли, 7% которой было направлено на выплату дивидендов, что составило BLR 1663 на одну акцию. Фактическая же стоимость одной акции достигла BLR 251361, что превысило ее номинальную стоимость в 25,1 раза. Поставляя на экспорт 60% продукции, а по отдельным видам и все 96%, предприятие целенаправленно увеличивает объемы производства. В первом квартале 1997 года был достигнут запланированный рост на 15%, который предприятие намерено не снижать до конца года. На текущий год прогнозируется и увеличение чистой прибыли примерно на BLR 1,5 млрд., из которой 10% будет отдано на выплату дивидендов.

Иная ситуация на ОАО «Светлогорский целлюлозно-картонный комбинат», где также состоялось годовое собрание акционеров. Доля государства в уставном фонде предприятия составляет 47,2%. Второй крупный пакет акций принадлежит ЗАО «Русские инвесторы» -- 36,7%. В распоряжении трудового коллектива осталось 12% акций. Тем не менее в сформированном правлении из 12 мест 8 было отдано трудовому коллективу, представители российского ЗАО получили 3 места, представитель государства -- 1.

Результатом работы предприятия в 1996 году стало получение чистой прибыли в размере BLR 40958 млн., 5% которой было использовано для выплаты дивидендов, что составило BLR 1500 на одну акцию. В 1997 году процент отчислений на дивиденды планируется сохранить прежним, что с увеличением чистой прибыли до BLR 61875 млн. составит BLR 2550 дохода на одну акцию. В свою очередь появление большей прибыли окажется возможным благодаря прогнозируемому приросту товарной продукции на 7%.

Есть на предприятии и нерешенные проблемы. В текущем году здесь вряд ли будет открыто производство сульфатной беленой целлюлозы. Принципиальная договоренность об инвестиционном участии в этом проекте стоимостью $380 млн. достигнута с австрийской фирмой «Импко Фест Альпине Гмбх» и чешским холдингом по целлюлозно-бумажному производству. Однако, как отметил вице-президент концерна «Беллесбумпром» Василий Гаврилович, пока еще не определена форма совместного сотрудничества. Даже если предположить, что такая договоренность будет достигнута в ближайшее время, реально производство сможет начать работу только во втором квартале 1998 года, поскольку для его организации потребуется около 10 месяцев.

ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

ПОСЛЕДНЕЕ СЛОВО ЗА МБРР

Отдел информации «БДГ»

3 и 4 апреля были проведены тендерные торги между фирмами, изъявившими желание поставить лесному хозяйству Беларуси пожарные автомобили и запасные части к гидравлическим манипуляторам.

По первому контракту были оглашены предложения 8 фирм из 5 стран (Беларуси, России, США, Великобритании и Германии). От Беларуси в тендере принимают участие фирмы «Беларусинторг» и «Белремкоммунмаш». За второй контракт соперничают 4 фирмы из Швеции, Финляндии и Словении.

После проведения процедуры открытия предложений все представленные сторонами документы поступили на рассмотрение оценочной комиссии. В состав последней входят представители Минлесхоза Беларуси, МВЭС, а также ГП «Беллесэкспорт», на которое возложены организационные функции по проведению тендеров. По стандартным условиям МБРР комиссия должна дать коммерческую оценку предложениям, в списке которых желательно наличие банковской гарантии; техническое заключение; оценочной стоимости предложений. В последнем случае предпочтение отдается минимальной стоимости предполагаемого контракта.

После этого результаты оценки и рекомендации на присуждение контракта будут отправлены в МБРР, который и вынесет окончательное решение. Итоги тендера станут известны через три месяца. А сегодня «Беллесэкспорт» готовит проведение очередного тендера -- по внедорожным автомобилям.

ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

БЕЛОРУССКОЕ МАСЛО ХОТЯТ ПОЛУЧАТЬ ИЗ БЕЛОРУССКИХ МАСЛИЧНЫХ КУЛЬТУР

Ирина МАКОВЕЦКАЯ

В Гомеле состоялось учредительное собрание Белорусской ассоциации переработчиков и производителей масло-жировой продукции. Учредителями ассоциации выступили Гомельский жировой комбинат, ОАО «Минский маргариновый завод», ОАО «Витебский маслоэкстракционный завод», ОАО «Бобруйский завод растительных масел», республиканский концерн «Белпищепром», производственно-хозяйственная ассоциация «Маслосемена» и Республиканская санитарно-эпидемиологическая служба.

Основной задачей этой организации является объединение всех 35 отечественных переработчиков и производителей масло-жировой продукции для выработки единых экономических и технических подходов к обеспечению сырьем, совершенствованию производства и системы сбыта продукции. Главной называется сырьевая проблема, причем решать ее планируется исключительно за счет выращивания собственных масличных культур. Это позволит предприятиям направлять сэкономленные на покупке импортного сырья валютные средства на модернизацию производства. Использование отечественного сырья, цена на которое будет единой для всех членов ассоциации, даст возможность снизить себестоимость и контролировать отпускные цены на производимую продукцию. В свою очередь координация сбыта товара позволит равномерно насыщать республиканский рынок и увеличивать экспортные поставки.

Для участия в ассоциации приглашаются и те сельские хозяйства, которые будут выполнять заказ на выращивание масличных культур. В этом году уже засеяны первые 50 тысяч гектаров. В последующем количество посевных площадей будет доведено до 350 тысяч га. Собранная с них сельхозпродукция обеспечит сырьем всех белорусских переработчиков.

Председателем правления Ассоциации переработчиков и производителей масло-жировой продукции избран директор Гомельского жирокомбината Юрий Читаев.

ЭНЕРГЕТИКА

НА НАШЕМ РЫНКЕ НОВЫЕ ЛИЦА

Отдел информации «БДГ»

4 апреля в Бресте состоялось торжественное открытие и презентация электротехнического завода совместного белорусско-польского предприятия «БелПолЭлектро».

Учредители -- «Брестэнерго», а также польские АО «ЗВАР» и ПКФ «Энергоуслуга» -- создали предприятие, которое в будущем сможет производить все типы оборудования для электроподстанций, обеспечивать потребности предприятий энергетики и крупных потребителей электроэнергии, имеющих ведомственные подстанции.

До последнего времени практически все оборудование для электростанций закупалось в России, Польше или Швеции. Продукция нового предприятия будет значительно дешевле зарубежных аналогов при строгом соответствии европейским стандартам качества.

На торжествах по случаю открытия завода присутствовали руководство города и области, представители Министерства топлива и энергетики Беларуси, глава Бяло-Подлясского воеводства, консул Польши в Бресте и другие официальные лица.

ПРОИЗВОДСТВО МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ

«КРАНЦБЮЛЛЕР» ПЕРЕД ВЫБОРОМ

Отдел информации «БДГ»

Проект немецкой фирмы «Кранцбюллер» по производству медицинских систем «Соноскоп-29» (система сканирования УЗИ) стал темой серьезного обсуждения в МВЭС, Минэкономики, Брестского электромеханического концерна, НПО «Интеграл», официальных представителей немецкой фирмы «Кранцбюллер» в Беларуси и белорусской «Белмедсервис».

Предложенный «Кранцбюллером» проект предполагает организацию производства путем создания совместного предприятия. Реализовать проект планируется в три этапа. На первом будет организована «отверточная сборка», на втором -- выпуск 50% деталей белорусскими производителями. На третьем этапе отечественные производители будут выпускать все детали (за исключением электронной начинки).

Уже с началом первого этапа будет вестись подготовка к следующим стадиям. По словам экспертов, основные причины, по которым выбор был остановлен именно на фирме «Кранцбюллер»,-- это идеальное сочетание качества и цены ее продукции, а также соответствие этой продукции потребностям белорусского рынка и рынка стран СНГ.

Сейчас фирме «Кранцбюллер» предложены два претендента на статус белорусского партнера в учреждаемом СП -- НПО «Интеграл» и Брестский электромеханический концерн. В течение месяца эти предприятия должны представить в МВЭС свои предложения по проекту, на основании которых и будет сделан выбор. У каждого претендента есть свои несомненные преимущества. Козырь Брестского электромеханического концерна -- лучшие экономические параметры, «Интеграла» -- столичное месторасположение.

СОТРУДНИЧЕСТВО

ИНДИЙСКИЕ БИЗНЕСМЕНЫ ПРИГЛЯДЫВАЮТСЯ К НАШЕМУ РЫНКУ

Отдел информации «БДГ»

В конце марта Минск посетил крупный индийский бизнесмен -- управляющий группы компаний «Подар» Раджив Подар. Основной целью визита было изучение белорусского рынка и установление деловых контактов.

Первое промышленное предприятие группы появилось в 1926 году путем создания первого индийско-японского СП по производству текстиля. Затем было создано еще семь текстильных предприятий, построен завод по производству пластмассовых изделий. Группа не только расширяла свой бизнес, но и осваивала новые сферы деятельности. Ею было налажено производство искусственных и синтетических волокон и тканей. Сейчас это -- одно из основных направлений деятельности компании.

Во время визита в Беларусь г-н Подар посетил ряд крупных промышленных предприятий, внешнеторговых объединений и производственных концернов. Концерн «Беллегпром», например, проявил заинтересованность в закупках сырьевых материалов -- хлопка, хлопковой пряжи, джута, джутовых волокон из Индии -- через группу компаний «Подар». В «Белхимнефтепроме» стороны договорились о совместной реализации химикатов, удобрений, синтетических волокон, автомобильных шин. Во внешнеторговом объединении «Беларусьинторг» обсуждались вопросы поставок хлопка, сырой нефти, металла, искусственных волокон, удобрений, пиломатериалов, продуктов питания, медикаментов, потребительских товаров. На встрече в «Белагроинторге» изучались возможности прямых поставок из Индии в Беларусь (в том числе на бартерной основе) риса, сахара-сырца, кофе, чая, специй, сырья для производства комбикормов.

Г-н Подар проявил заинтересованность в поставках в Индию необработанных очковых линз завода «Оптик», медикаментов и медицинского оборудования, а также в создании совместного предприятия по их производству. С ПО «БелАЗ» велись переговоры о возможности поставок в Индию грузовиков и создании совместного предприятия по обслуживанию техники.

На итоговой встрече в МВЭС обсуждались организация визита в Беларусь делегации индийских бизнесменов (вероятно, он состоится в июне), а также проблемы развития контактов в банковской сфере. Стороны отметили необходимость установления корреспондентских отношений между «Белвнешэкономбанком» и Индийским банком и признания гарантий белорусского банка Индийской корпорацией по экспортным кредитам.

В МВЭС Раджив Подар подписал совместный протокол переговоров и Меморандум о взаимопонимании, в котором оговаривается создание в Индии коммерческой структуры, специализирующейся на развитии деловых связей с Беларусью.

РАДИОЭЛЕКТРОННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

«ИНТЕГРАЛ» ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА «МОТОРОЛУ», ТЕЛЕВИЗИОННЫЕ ЗАВОДЫ И ВОЕННЫЕ ЗАКАЗЫ.

Вадим СЕХОВИЧ

В результате катастрофического сокращения спроса и сужения внутреннего рынка в 1990-х годах многие предприятия электронной промышленности бывшего СССР оказались в тяжелом положении. Мало того, большинство из них работало на ВПК, а потому им пришлось пережить болезненный процесс конверсии. У НПО «Интеграл», который является одним из крупнейших производителей интегральных схем в СНГ, объемы производства в 1992 году упали в 4 раза. И несмотря на то, что экономическая ситуация на предприятии в последние годы несколько стабилизировалась, некоторые по-прежнему считают и это объединение, и отечественную электронную отрасль в целом бесперспективными.

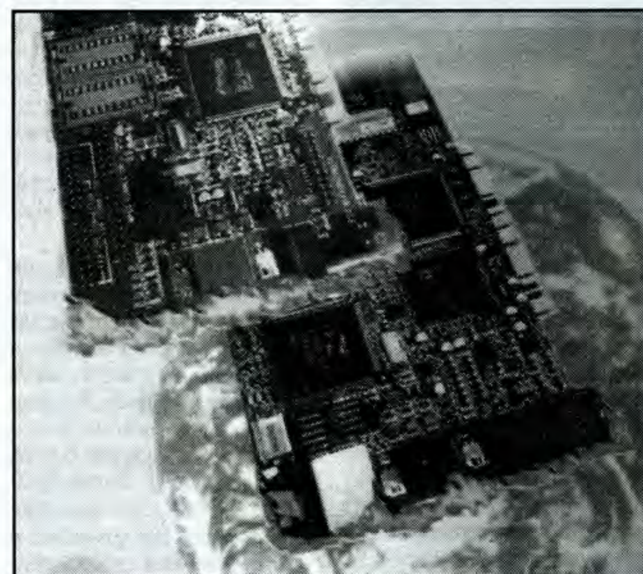
СПРАВКА «БДГ»:
Первый завод НПО «Интеграл» был заложен в 1961 году. В 1963 он начал выпуск продукции. В 1971 было образовано объединение, включающее 3 предприятия: завод им. Дзержинского, «Меон» и «Транзистор». Сегодня НПО «Интеграл» включает в себя 5 заводов и 3 конструкторских бюро. В штате объединения около 20 тыс. человек. Основное направление деятельности -- выпуск интегральных микросхем.

Однако это не единственная точка зрения. Заместитель генерального директора по маркетингу и сбыту НПО «Интеграл» Дмитрий Вечер считает, что электронная отрасль необходима в промышленности любой развитой страны. И если Беларусь называет себя таковой и имеет несколько предприятий по выпуску электроники, то нужно создать условия для их успешного функционирования. По мнению г-на Вечера, у белорусской электронной отрасли есть будущее, которое обеспечивается следующими факторами: низкой материалоемкостью производства в условиях естественной ограниченности сырьевых ресурсов и высоким научно-технологическим потенциалом. Не следует забывать и о социальном аспекте. Как свидетельствует мировая статистика, каждое рабочее место в электронной промышленности создает 10 рабочих мест в других отраслях. Таким образом, лишь один «Интеграл», имея 20-тысячный коллектив, сегодня дает работу 200 тыс. человек.

Естественно, что основанием для оптимистических прогнозов должно быть экономическое положение предприятия. Некоторая стабилизация в производственной и сбытовой сферах объясняется многими причинами. В первую очередь это рост потребительского спроса в странах СНГ. На рынках Беларуси, России и Украины каких-то кардинальных изменений в ближайшее время не предвидится. Как считают эксперты, тенденция к сужению рынков сохранится и в 1997 году. В 1996 году, например, объемы потребления полупроводниковых изделий в Беларуси сократились в 1,5 раза, а в России -- в 5 - 6 раз.

Тем не менее сегодня объединение производит до 60% всего объема выпускаемых в СНГ полупроводниковых изделий и вместе с двумя московскими заводами -- «Ангстремом» и «Микроном» -- занимает лидирующие позиции в отрасли. После того как кризисное положение потребителей полупроводниковых изделий из бывшего СССР стало очевидным, «Интеграл» успешно переориентировался на новые рынки. В последнее годы поставки на экспорт в целом по объединению составляли до 30 - 40%, а по заводу им. Дзержинского этот показатель доходил и до 50% (по итогам 1995 года завод им. Дзержинского был признан лучшим белорусским экспортером года). Правда, в 1996 году экспорт несколько сократился, но произошло это не по вине производителей. Как известно, все без исключения экспортеры пострадали из-за попыток правительства стабилизировать курс национальной валюты.

В 1997 году «Интеграл» намерен увеличить объем продаж на рынках дальнего зарубежья и расширить сотрудничество с ведущими производителями электроники. Главными рынками сбыта для завода являются Гонконг и Сингапур, а также Тайвань и Южная Корея. Через дистрибьютеров микросхемы поставляются в Индию, Малайзию, на Филиппины и даже в



Японию. В последнее время «Интеграл» благодаря гонконгским и сингапурским партнерам расширил свое присутствие на китайском рынке. До прошлого года здесь находили довольно неплохой спрос калькуляторные кристаллы. Однако действия конкурирующих «Ангстрема» и «Микрона» привели к тому, что в 1996 году этот рынок «рухнул» -- цены на нем упали в два раза. «Интеграл» остановил производство калькуляторных кристаллов и, как считают специалисты, тем самым избежал худших последствий. Сегодня «Интеграл», «Ангстрем» и «Микрон» заключили «полюбовное» соглашение, благодаря которому цены постепенно приходят в норму.

Кроме стран Юго-восточного региона, поставки продукции осуществляются во Францию, Германию, Великобританию, США и Канаду. Однако продвижение товаров на эти рынки проходит нелегко. И не только из-за конкуренции. Ведь раньше, во времена СССР, основная часть продукции «Интеграла» предназначалась для ВПК и внутреннего рынка. То есть сегодня белорусская электроника незнакома массовому потребителю, и заводу приходится прорывать информационную блокаду при каждом новом контакте.

Поэтому «Интеграл» планирует расширять сотрудничество с ведущими производителями электроники. «Motorola», используя отдельные компоненты «Интеграла» в своих изделиях, оповещает об этом потребителей. Известность компании благотворно влияет на имидж белорусского производителя. Сегодня у «Интеграла» закупают продукцию 50 фирм, не меньше у него и поставщиков комплектации и сырья.

Среди партнеров «Интеграла» особое положение занимают южнокорейская фирма «Goldstar» и американская «Motorola». В первой в прошлом году была аттестована группа микросхем «Интеграла». А в американской компании прошло атестацию одно из производств белорусского объединения. Сегодня на предприятиях «Motorola» завершаются испытания микросхем, изготовленных на этом аттестованном производстве. А со второго квартала «Интеграл» начнет поставлять американцам серийную продукцию.

По словам г-на Вечера, уже в этом году может быть создано совместное предприятие с участием «Интеграла» (45% уставного капитала), «Motorola» (35%) и Европейского банка реконструкции и развития (20%). Причем ЕБРР готов при реализации этого проекта выделить объединению на льготных условиях кредит в размере $18 млн.

Ускорить процесс создания СП должно было разгосударствление и акционирование объединения. Однако в конце прошлого года на конференции трудовой коллектив небольшим большинством голосов постановил пока воздержаться от проведения этой процедуры. Дмитрий Вечер так прокомментировал эту не совсем обычную ситуацию: *«Для меня такое решение было непонятным. Возможно, таким образом было высказано недоверие мнению, что акционирование может принести какое-то реальное улучшение материального благосостояния рабочих. Ведь примеров предприятий, которые провели акционирование, но у которых ничего не изменилось, у нас в республике предостаточно. Но я на 100% уверен, что, будь мы акционерным предприятием, нам было бы легче вести переговоры с инвесторами. И думаю, что трудовой коллектив вскоре вернется к этому вопросу».*

Кроме прочего, в нынешнем году руководство завода планирует постепенно возвратить военные заказы. В свое время ими было загружено до 50% производственных мощностей предприятия. Правда, сегодня объемы производства для ВПК упали в 30 раз, а на военном производстве задействовано не более 1,5% мощностей объединения. Пока «Интеграл» работает на поддержание в боевой готовности того оборудования, которое было отгружено потребителям во времена СССР. Но в этом году ожидается появление заказов на электронные компоненты для новых моделей «МиГов « и «СУшек», а также для ракетных войск. Хотя, как подчеркнул Дмитрий Вечер, объемы этих поставок не будут для объединения определяющими.

Другое дело -- микросхемы для отечественных телевизионных заводов. В частности, для телевизоров шестого поколения, производство которых налажено на «Горизонте» и «Витязе». Несмотря на то, что во времена СССР «Интеграл» работал по другому классу микросхем, в предельно сжатые сроки (с 1991 по 1993 годы) он смог начать серийное производство комплектации для телевизионной промышленности. Дмитрий Вечер заявил: *«По микросхемам для телевизоров пятого поколения, которые мы выпускаем уже на протяжении четырех лет, со стороны наших потребителей практически нет претензий. Вернее, они есть, но в тех пределах, как и у любой другой фирмы, в том числе и у «Philips». Что же касается качественного уровня продукции завода для телевизоров шестого поколения, то у нас остались вопросы лишь по одной микросхеме. Но я думаю, что за первое полугодие инженеры «Интеграла» решат и их».*

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

НАКАНУНЕ ГРАНДИОЗНОГО ПЕРЕПРОФИЛИРОВАНИЯ

МАРИНА ЗУБАРЕВА

Два из трех возможных критериев позволяют отнести Могилевский завод искусственного волокна им. Куйбышева к разряду предприятий, которым в нынешней экономической политике государства отводится особое место. И поскольку теоретически невозможно себе представить, чтобы предприятие было в своей деятельности ориентировано на экспорт и одновременно работало по жилищным и продовольственным программам, то смело можно говорить о том, что МЗИВ взял максимальное количество «очков» из возможных, ведь примерно 90% его продукции находит сбыт в дальнем зарубежье. И при этом основная программа расширения производства полностью подпадает под продовольственный приоритет, поскольку ориентирована на выпуск современных упаковочных материалов для пищевой промышленности.



Основным производством на МЗИВе сегодня является производство искусственных нитей, при этом только 10% объемов выпуска приходится на внутренний рынок. Остальное -- пресловутое дальнее зарубежье. Рынок на территории СНГ для белорусских искусственных нитей по разным причинам практически не существует.

Несмотря на впечатляющие объемы производства (в денежном выражении это 70 млрд.руб. в месяц), завод ведет убыточную деятельность. Впервые за свою более чем полувековую историю 1996 год МЗИВ завершил с убытками. Численность работающих на предприятии 4,5 тыс.чел., а по данным директора Виктора Петрова, так или иначе связаны с заводом около 20 тыс.чел. Поэтому финансовое оздоровление МЗИВа является одной из важнейших проблем. Помочь заводу выйти из создавшейся ситуации могут лишь серьезные финансовые вливания. О том, какие меры предпринимаются в этом направлении, «БДГ» попросила рассказать директора предприятия Виктора Петрова.

-- Приоритетным направлением развития избрано производство упаковочных материалов. В июле нынешнего года планируем запустить первую очередь производства полипропиленовой пленки, предназначенной для упаковки пищевых продуктов. Реализация этого проекта стала возможной благодаря немецкой кредитной линии, оформленной в «Белвнешэкономбанке». На сегодняшний день проект профинансирован в размере DEM 24,8 млн., однако на закупку недостающего оборудования требуется еще DEM 6 млн. Возможность получения кредита на эту сумму еще прорабатывается. По расчетам, новое производство будет давать продукцию в объемах 10 тыс.т в год, ожидаемая прибыль оценивается более чем в $5 млн. в год, а окупиться новое производство должно в течение четырех лет.

Проект, о котором я говорю, -- всего лишь первая стадия производства полипропиленовой пленки, пригодной для упаковки пищевых продуктов (так называемая пленкооснова), но чтобы пленка превратилась в полноценную упаковку, ее надо сделать яркой, привлекательной. Потому у проекта существует и второй этап: он предполагает нанесение печати, ламинирование и металлизацию. В настоящее время ведутся поиски источников финансирования.

Для этого прорабатывается возможность приобретения оборудования на компенсационных принципах (расчет продукцией, произведенной предприятием) или путем создания совместного предприятия. Перспектива последнего предпочтительнее, так как предполагает более свободный выход на зарубежные рынки. По расчетам, оборудование для выполнения второго этапа проекта обойдется в DEM 15 млн.

-- Уже есть конкретные предложения о сотрудничестве?

-- Наиболее продвинулись в этом плане переговоры с итальянской компанией Fortrade Finansing. В нашей стране интересы этой компании представляет совместное с «Белвнешэкономбанком» предприятие «Белинтерфинанс».

И все основную массу предложений о сотрудничестве составляют предложения о покупке будущей продукции.

-- Оборудование каких фирм вы решили использовать?

-- Под первую очередь мы приобрели оборудование немецкой фирмы «Брюкнер». Для второй очереди лучшим, на наш взгляд, является оборудование итальянского производства.

-- В какие сроки после решения вопроса финансирования будет возможен запуск второй очереди?

-- Это можно сделать в течение года. Завершающий этап намного проще начального, тем более, что здание под это производство уже готово.

-- Планируется ли модернизация уже существующих производств?

-- Мы пытаемся добиться выделения «Беларусбанком» кредита в $2 млн. под техническое перевооружение линии по производству сосисочной оболочки. Модернизация затронет лишь одну из 12 производственных линий и будет заключаться в замене старых, физически изношенных узлов, новыми. Это должно положительно сказаться на улучшении качества оболочки, в первую очередь, ее прочности.

Если результаты подтвердят наши ожидания, то можно будет говорить о более крупном технологическом переоснащении всех 12 линий. Ведь, как известно, наше предприятие было вынуждено остановить производство сосисочной оболочки в связи со стремительной потерей рынков сбыта. Хотя в Беларуси Могилевский завод искусственного волокна является монополистом по производству данного вида продукции: рынок заполнила импортная, более высокопрочная и эстетичная, оболочка.

-- В свете проводимой государством политики, направленной на защиту собственного производителя, и разработанных мер валютосбережения мясокомбинаты республики должны, казалось бы, сотрудничать именно с вами. Почему ситуация складывается иначе?

-- Большинство мясокомбинатов закупает оболочку у зарубежных производителей, рассчитываясь отходами мясопереработки. К тому же, для высокоскоростных автоматов, являющихся последним поколением оборудования для мясопереработки, наша оболочка имеет низкую прочность. В ходе технического перевооружения мы надеемся улучшить как прочность, так и внешний вид оболочки. Однако пока вопрос финансирования не решен.

-- Чем осложнено получение кредитов?

-- Необходимостью доказать свою кредитоспособность, а в условиях, в которых сейчас находится завод, это сделать проблематично. Есть много показателей, говорящих не в нашу пользу, в том числе уже накопившаяся большая кредиторская задолженность. Однако все проекты автономны, т.е. нашу платежеспособность по данному проекту нельзя связывать с основным производством.

-- 90% вашей продукции идет на экспорт. Как вы можете оценить положение белорусских предприятий-экспортеров в условиях искусственно заниженного курса доллара?

-- Конечно, возможность продавать валюту по реальному курсу во многом решила бы наши проблемы, в частности, по уплате налогов, выплате зарплаты. А пока... Сырье ввозим из-за границы, закупаем его непосредственно за валюту; в течение шести месяцев произведенную продукцию экспортируем -- это дает возможность уходить от таможенных пошлин и НДС, так как любая накрутка на себестоимость делает нашу продукцию неконкурентоспособной по цене. Рентабельность существующего производства и так крайне низка -- 3-4%.

-- Чем обусловлен столь низкий показатель?

-- В первую очередь высокими энергозатратами. Доля энергоресурсов в себестоимости продукции составляет 30%. Это нонсенс. В классической схеме распределения затрат энергозатраты в себестоимости не должны превышать 10%, а заработная плата и налоги -- 30%. В нашем случае все наоборот. У завода катастрофически не хватает оборотных средств. Энергетическая льгота позволила бы нам собственными силами поправить положение с оборотными средствами, так как запредельная цифра кредиторской задолженности складывается, в основном, из долгов за энергоресурсы.

Наше предприятие можно отнести к разряду вредных производств, и, как следствие, оно является энергоемким. Нам ведь необходимо часто обменивать воздух в производственных помещениях, дабы непрерывно удалять вредные выделения из воздуха. Технологически предусмотрен 13-кратный обмен воздуха в течение часа -- это очень энергоемкая процедура. Столь же энергоемкой является и газоочистка вредных выбросов в атмосферу. И пока никаких энергосберегающих технологий в мире для таких производств не придумано.

-- Но все же каким-то образом эта проблема в мире решается?

-- Эти проблемы решаются пока только в России благодаря льготным энергетическим тарифам. Стоимость энергоносителей для российских предприятий, подобных нашему, в некоторых случаях снижена в четыре раза. Что же касается нас, то предоставление льгот зависит от руководства области. Мы перед ним поставили этот вопрос.

-- Насколько остро проблема энергозатрат будет стоять при производстве полипропиленовой пленки?

-- Новое производство является энергосберегающим и экологически чистым, ведь сам полимер производиться не будет. Пленка лишь будет формироваться из готового гранулированного полимера.

-- Ваш завод является структурным подразделением ПО «Химволокно». Не планируете ли в ближайшее время изменить статус?

-- На сегодняшний день ни выделение из состава объединения, ни изменение формы собственности на заводе не планируется. Слишком многое нас связывает с головным предприятием, и изменение обычного хода вещей мне не видится логичным.

Справка «БДГ».

Могилевский завод искусственного волокна имени Куйбышева -- предприятие довольно старое. Построенное в 1933 году оно может по праву считаться родителем городской инфраструктуры Могилева, так как после Великой Отечественной войны восстановление города начиналось именно с МЗИВ. На сегодняшний день МЗИВа является структурным подразделением белорусского химического гиганта -- производственного объединения «Химволокно».

Завод переживает очередные тяжелые времена. Основные фонды физически изношены (о моральном износе говорить не приходится, т.к. технология и оборудование классические). Во времена централизованного распределения средств и отраслевого дотирования завод имел полнокровное производство, включающее изготовление вискозных нитей и волокна, производство целлофановой пленки и оболочки для сосисок, а также целый ряд товаров народного потребления. С начала 90-х, когда свободомыслие стало общим достоянием, об экологическом вреде завода искусственного волокна заговорили и общественность, и власти. Вскоре производство целлофановой пленки было остановлено. Тогда и родилась идея организации экологически чистого производства полипропиленовой пленки для упаковки пищевых продуктов.

НОВОСТИ

ВАЛЮТНАЯ ОТТЕПЕЛЬ

Крайне неохотно Совет Министров Беларуси и Национальный банк страны идут на освобождение субъектов хозяйствования от обязательной продажи валютной выручки на Межбанковской валютной бирже. Тем не менее список льготников недавно был пополнен.

Установлено, что обязательной продаже не подлежат средства в СКВ, поступающие на счета организаций--исполнителей научно-технических проектов, финансируемых Международным научно-техническим центром.

Точно также не подлежит продаже валюта, полученная общественными организациями как пожертвование на благотворительные цели от международных организаций и иностранных государств. Здесь, правда, есть одно условие -- только в том случае, если она использована на указанные цели в течение 30 дней с момента поступления на соответствующие счета.

От обязательной продажи валюты на МВБ освобождена также выручка в иностранной валюте, полученная гродненским ПО «Азот» от реализации азотных удобрений, выделенных Поставскому молочному заводу. Выручка будет направляться на специальный счет в «Белвнешэкономбанке» и использована на закупку заводом оборудования для реконструкции.

ХИМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

Премьер-министр страны Сергей Линг принял предложения концерна «Белхимнефтепром», поддержанные многими другими ведомствами, о проведении в выставочном комплексе «Минскэкспо» 20-23 мая 1997 года 3-й международной выставки и симпозиума «Белхимия-97».

В соответствии с подписанным распоряжением утвержден состав оргкомитета по их подготовке. Первое заседание оргкомитета уже состоялось. Тéхническим организатором выставки определено выставочное общество «Экспофорум», а симпозиума -- Международная федерация химических обществ им.Д.И.Менделеева и Белорусское химическое общество.

ВСЕ ЛУЧШЕЕ — ЗЕМЛЕ

Предприятиям по производству минеральных удобрений концерна «Белхимнефтепром» в соответствии с указом президента до 15 мая необходимо поставить селу 350 тыс.т калийных, 177 тыс.т азотных и 85 тыс.т фосфорных удобрений, или соответственно в 1,4, 1,1 и 2,3 раза больше, чем весной прошлого года.

По состоянию на конец марта селу поставлено почти 60% от уровня доведенного задания. Но какой ценой? Гродненский «Азот» с середины февраля приостановил отгрузку удобрений на экспорт. При этом производственные мощности объединения загружены на 100%, отгрузка удобрений ведется круглосуточно.

В то же время обеспечение села удобрениями сдерживается из-за несвоевременной оплаты за уже осуществленные поставки. С начала года предприятиям перечислено 819,3 млрд.руб., или 38% от потребности, рассчитанной Минсельхозпродом. Причем если из республиканского внебюджетного фонда поддержки сельхозпроизводителей поступило 44% средств, из средств хозяйств -- 38%, то из областных бюджетов лишь -- 25%. Задолженность за поставленные удобрения уже составляет 272,6 млрд.руб.

Отдел информации «БДГ»

КИНОБИЗНЕС

«ОРГАНИЗАТОР И АГИТАТОР» В СОСТОЯНИИ ЛЕТАРГИЧЕСКОГО СНА

Виктор МАРТИНОВИЧ

Даже такая, казалось бы, оторванная от «мирских сует» область деятельности человека, как искусство, всегда находится в тесной зависимости от денег. Кинематограф не является исключением. Более того, в том случае, если процесс производства и проката кинопродукции организован грамотно, этот вид искусства способен приносить колоссальные прибыли.

Отношение к кинематографу во времена бывшего Советского Союза определялось формулой «Искусство принадлежит народу». «Служба народу» была единственным предназначением и целью деятельности союзных кинематографических объединений. Ясно, что в таких условиях думать о максимизации кассовых сборов было просто *кощунственно*. Государство в те далекие времена охотно дотировало кинопроизводство, превосходно понимая, что кинематограф -- не только массовый агитатор и пропагандист, но еще и массовый организатор. Тем не менее Союз распался, Родина перестала нуждаться в фильмах типа «Константин Заслонов», а слова «пропаганда» и «агитация» стали семантическими архаизмами. Вместе с интересом к кинематографу у государства пропало желание ежегодно выделять солидные суммы на обеспечение его функционирования. Существовало еще несколько предпосылок для возникновения финансового кризиса в отрасли. Одним из основных заказчиков киностудий являлось Центральное телевидение, канувшее в Лету вместе с Советским Союзом. Созданные на обломках Центрального телевидения республиканские телекомпании были лишены финансирования из бюджета, а о том, что основным источником доходов для телевидения может быть реклама, тогда только смутно догадывались. Таким образом, основной заказчик кинопродукции был лишен оборотных средств, его влияние на развитие кинематографии стало чрезвычайно пассивным. Нечто подобное постигло и государственную систему кино-видеопроката. В результате большинство крупнейших государственных киностудий постиг глубочайший кризис. «Ленфильм», в лучшие свои времена выпускавший ежегодно более 20 художественных лент, в прошлом году сделал всего один художественный фильм. Фактически заморозила свою работу киевская киностудия имени Довженко, не намного лучше обстоят дела и на «Мосфильме». В московском кинорынке, прошедшем с 14 по 20 марта 1997 года, приняла участие всего одна республиканская киностудия. Показательно, что этой киностудией был «Беларусьфильм».

КИНОПРОИЗВОДСТВО: СПАСЕНИЕ ПРИШЛО С ЗАПАДА

Удовлетворительное состояние единственного национального кинопроизводителя сегодня объясняется прежде всего тем, что государство вовремя проявило свою озабоченность состоянием дел на киностудии. Еще в 1994 году, когда национальный финансовый кризис национальных кинопроизводств только-только начал зарождаться, белорусское правительство приняло решение о возобновлении государственного заказа на производство этого вида продукции. Белорусское правительство обязалось ежегодно финансировать производство: 3 художественных, 15 документальных и 4-5 мультипликационных фильмов. По сравнению с доперестроечными временами, когда киностудия ежегодно получала заказы на производство 6-7 художественных, 12 телевизионных, 70 документальных, 5 мультипликационных фильмов, объемы государственного заказа существенно снизились. Тем не менее в условиях экономического кризиса в отрасли государственный заказ позволял несколько снизить отрицательный показатель рентабельности работы «Беларусьфильма». Снизить, но не ликвидировать ее полностью. Деятельность киностудии не приносила прибыли вплоть до 1995 года.

Предприятие начало окупаться благодаря заключению контракта с зарубежными заказчиками, в частности -- с германской кинематографической компанией C.C.C. Film Kunst. Интерес C.C.C. Film Kunst к «Беларусьфильму» объяснялся тем, что руководство белорусской киностудии в целях поиска крупных западных заказчиков приняло решение некоторое время работать по демпинговым ценам на свои услуги. Более года назад режисер кинокомпании C.C.C. Film Kunst, американец Менахем Голан, приехал в Москву с целью изучить возможности для съемок совместной российско-германской ленты «Московская связь». Условия, выдвинутые «Мосфильмом», не удовлетворили немецкую сторону, предложение же «Беларусьфильма» оказалось весьма заманчивым по цене. За 3 недели художниками белорусской киностудии были сделаны декорации, съемки же полнометражного художественного фильма продлились всего 24 дня. Осознав выгодность работы с новым партнером, Менахем Голан развил на киностудии бурную деятельность. За полгода совместно с «Беларусьфильмом», C.C.C. Film Kunst сняло 3 художественных фильма: «Московская связь», Супермозг», «Луиза». В съемках принимали участие как белорусские, так и американские актеры, среди которых было несколько «звезд» (к примеру, -- Оливер Рид).

По словам Александра Шкадаревича, первого заместителя директора «Беларусьфильма», германские контракты не принесли киностудии существенной прибыли. Как уже отмечалось, с иностранцами «Беларусьфильм» работал по минимальным расценкам. Тем не менее определенную «отдачу» от работы с западными заказчиками белорусская киностудия все-таки получила. Во-первых, продюссеры C.C.C. Film Kunst предоставили «Беларусьфильму» эксклюзивные права на прокат фильмов в республиках СНГ. Кроме того, фильм «Из ада в ад», снятый режиссером Менахемом Голаном на базе «Беларусьфильма» в прошлом году, был выдвинут на соискание премии Американской киноакадемии (легендарный «Оскар»), благодаря чему белорусская студия существенно увеличила свою известность. Руководство «Беларусьфильма» надеется на то, что присутствие их организации в списке кандидатов на получение «Оскара» в дальнейшем окажет стимулирующее воздействие на активность заказчиков из-за рубежа. Помогло сформировать положительный имидж белорусского кинопроизводства и то, что премьерный показ фильма «Из ада в ад» состоялся ни где-нибудь, а в Лос-Анджелесе. Впрочем, C.C.C. Film Kunst далеко не единственный заказчик продукции «Беларусьфильма». В начале текущего года заинтересованность в совместной деятельности с киностудией проявило израильское кинематографическое объединение «Джаффа».

Объем работ, выполненных киностудией совместно с зарубежными заказчиками, составил в прошлом году около 40% оборота. Государственный заказ в 1996 году составлял BLR 24 млрд., совместная деятельность с зарубежными инвесторами позволила выполнить работ на сумму BLR 13 млрд. По словам Александра Шкадаревича, именно благодаря самостоятельному поиску партнеров студии удалось достичь самоокупаемости. Основными источниками доходов киностудии сегодня являются средства, получаемые от проката фильмов на телевидении и в кинотеатрах, и поступления от сдачи в аренду площадей «Беларусьфильма». К слову, последнее все чаще и чаще вызывает нарекания со стороны многочисленных контролирующих органов.

На сегодняшний день «Беларусьфильм» вынужден сдавать в аренду помещения как специализированным на кинопроизводстве компаниям, так и юридическим лицам, чья деятельность никоим образом не перекликается с кинематографией. Контакты с первой категорией арендосъемщиков приносят киностудии наибольший экономический эффект. По причине отсутствия собственной технической базы для осуществления киносъемок частные производители нередко используют мощности студии для съемки и монтажа собственных киносюжетов, что позволяет загрузить простаивающие аппаратные и занять персонал. Вторая категория арендополучателей приносит киностудии только арендную плату, но, по убеждению г-на Шкадаревича, отказываться от деловых отношений с ними было бы неразумно. Материальный износ киностудии, построенной в начале 60-х, сегодня составляет 85%. Министерство культуры деньги на проведение капитального ремонта выделять отказывается. В прошлом году благодаря сдаче помещений в аренду «Беларусьфильм» вложил в текущий капитальный ремонт BLR 600 млн. На переоснащение звукоцентра в текущем году студия планирует направить около $ 40 тыс. Средства для этого будут черпаться из того же финансового источника. Существует еще один аспект проблемы. В состав «флагмана белорусской кинопромышленности» входят 13 производственно-технических цехов общей площадью 17 тыс. кв. м. Отопление и прочие энергорасходы также требуют существенных капиталовложений, покрыть которые в полной мере Министерство культуры сегодня не в состоянии. По словам первого заместителя директора «Беларусьфильма», финансовое положение национального кинопроизводителя было бы значительно лучшим в том случае, если бы студию избавили от необходимости направлять 50% арендных поступлений в государственный бюджет. Надежды на улучшение своего финансового положения кинематографисты связывают с принятием закона о государственной поддержке кинопроизводства и кинопроката в Республике Беларусь, проект которого обещает облегчить ситуацию с оттоком «арендного» дохода.

КИНОПРОКАТ: ЗРИТЕЛЬ ПРЕДПОЧИТАЕТ «HOME VIDEO»

Впрочем, «Беларусьфильм» не был бы «Беларусьфильмом», если бы основную часть его доходов составляли арендные поступления. По-прежнему главное место в структуре прибыли киностудии составляют средства от проката фильмов по телевидению и через системы проката. Стоимость проката фильма на телеканале дифференцирована в зависимости от метража кинопродукции, ее новизны и колеблется в пределах $5-20 тыс.

Работа с телевидением сегодня является приоритетной для большинства кинематографических объединений. Дело в том, что финансовое положение телевидения в выгодную сторону отличается от положения системы проката. Благодаря этому телекомпании, как правило, платят много и вовремя. Стоимость проката фильмов в кинотеатрах, через систему «Киновидеопрокат» формируется из стоимости производства копии и стоимости так называемого лицинза. Производство копии в зависимости от метража фильма оценивается, как правило, в $800-900. Размер лицинза дифференцирован в зависимости от того, какой регион приобретает право на показ. В том случае, если права на прокат фильма продаются Приморскому краю, -- самому большому региону России -- размер лицинза может составлять RUR 15 млн. А вот кинопрокатная организация какого-нибудь Ханты-Мансийска заплатит за лиценз на этот же фильм на несколько миллионов меньше. Стоимость лиценза зависит и от того, к какой категории принадлежит кинопродукт. На фильмы категории «А» (продукция крупнейших киностудий, к примеру -- XX-th Century Fox; фильмы, относящиеся к категории высокого искусства, зрелищные ленты) лиценз может составлять $20 млн. За старые фильмы, продукцию низших категорий, киновидеопрокат может заплатить и RUR 2 млн. лиценза.

Основой белорусского кинопроката являются предприятия системы «Киновидеопрокат», находящиеся в ведении областных и городских исполнительных комитетов. По словам Василия Коктыша, заместителя директора минского «Киновидеопроката», в настоящее время в столице республики действует 22 кинотеатра, 10 из которых («Москва», «Октябрь», «Мир» и т.д.) являются арендными предприятиями. Ни один из существующих сегодня в Минске кинотеатров не окупает себя. Государственных же дотаций хватает лишь на эксплуатационные расходы, средства для закупки кинопродукции «Киновидеопрокат» вынужден изыскивать самостоятельно. Прокат фильмов в республике перестал приносить прибыль еще в 1992 году. Основной причиной для этого было увеличение количества телекомпаний, передачи которых доступны для белорусского зрителя. Только в Минске принимается 6 открытых каналов эфирного телевидения, 10 студий кабельного вещания. Ежедневно по эфирному телевидению транслируется 30 наименований художественных фильмов. Еще одной причиной снижения рентабельности кинотеатров до катастрофического уровня является постепенный рост объемов рынка безлицензионного проката и просмотра видеопродукции. Только в столице таких предприятий более 500. В связи со всем вышеперечисленным показатель посещаемости белорусских кинотеатров упал с 13 посещений в год (1987) до 0,4 (1996).

Нерентабельность областных и городских киновидеопрокатов не позволяет осуществлять своевременные закупки новых фильмов, что, в свою очередь, влечет за собой потерю кинотеатрами даже тех зрителей, которые пока не утратили интерес к кинопросмотрам. Потребность города Минска (150 новых фильмов в год) в прошлом году была выполнена лишь на треть. Причем все 52 фильма, закупленные городским «Киновидеопрокатом» относились ко 2-й и 3-й категориям. Впрочем, кризис постиг не только белорусский прокат. По словам Василия Коктыша, на последнем вераксинском кинорынке предложение по продукции категории «А» было крайне ограничено. Крупные зарубежные кинокомпании пришли, по всей видимости, к выводу, что кинопрокаты стран СНГ просто не способны приобретать их продукцию. В прошлом году усилиями сотрудников «Беларусьфильма» было выпущено 27 художественных, документальных и мультипликационных фильмов. Из них только 8 были приобретены столичной прокатной организацией. За три месяца 1997 года минский «Киновидеопрокат» приобрел 13 фильмов, из которых только 2 («Любить по-русски» и «Шельма») -- отечественного производства.

Если так пойдет и дальше, фильмы, произведенные в республике, станут недоступными для белорусского зрителя. О том, как это повлияет на развитие национальной культуры, говорить излишне.

Каков путь «спасения» отрасли? Приватизация в сфере киновидеопроката сегодня находится в зачаточном состоянии. Между тем, как показывает опыт стран бывшего социалистического лагеря, передача прокатной системы в частные руки позволяет резко улучшить состояние дел в этой сфере. Есть и еще один путь. Основным источником доходов белорусского кинопроката сегодня являются арендные поступления. Как и в случае с «Беларусьфильмом», прокатные организации 50% средств, получаемых от проката, вынуждены направлять во внебюджетные фонды исполнительных комитетов. Снижение этих отчислений позволило бы киновидеопрокатам изыскать средства на обновление репертуара и, как следствие, привлечь в кинотеатры зрителей. Руководство минского «Киновидеопроката» направило в Министерство культуры предложения по снижению арендных отчислений в бюджеты различных уровней. Таким образом, судьба отрасли напрямую зависит от решения Минкульта и Совета Министров.



РЫНОК ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

ВЕСЕННИЙ МАРАФОН ПО АВТОРЫНКАМ

Сергей КАНУННИКОВ

Начнем с главного: на календаре весна, следовательно, пора подумать о «колесах» на лето. Видимо, этим и вызвано весеннее увеличение продаж автомобилей, наблюдаемое на рынках развитых стран.



ЕВРОПА ВОКРУГ НАС

По мнению немецкого аналитика доктора Петера Хохенемзера (Мюнхен), автомобиль издавна служит эффективным индикатором экономического развития той или иной страны, благосостояния ее общества. (Здесь речь идет о представительских автомобилях правящей политической элиты.). Наблюдается четкая зависимость между состоянием экономики, производством и реализацией авто. Общий экономический спад, например, в Германии 1966, 1974, 1981 и 1993 годов резко снизил покупательную способность населения, что закономерно сопровождалось падением продаж легковых автомобилей и соответственно сворачиванием производства последних. А ведь каждое шестое рабочее место в немецкой промышленности прямо или косвенно связано с автоиндустрией; с каждого проданного автомобиля в германский бюджет отчисляется DEM 2,5 тыс. налогов...

В Польше рост платежеспособного спроса населения как следствие успешно проводимых реформ (средняя зарплата в промышленности в октябре 1996 года составляла $357) увеличил в 1996 году объем продаж легковых автомобилей по сравнению с 1995 годом на 38% (!), и страна оказалась самым быстрорастущим авторынком Европы: было продано 289474 новых автомобиля. Кстати, лидерами продаж стали польский «Фиат» (44% рынка), DAEWOO, Opel и Skoda.

Средняя зарплата наших прибалтийских соседей за последние 2-3 года тоже сильно подросла, составляя порядка $200 в месяц -- это очень стимулирует процессы на национальном авторынке. Оживает экономическая жизнь и в Украине, чему способствуют западные льготные кредиты и инвестиции. Введение с января 1997 года жестких норм на «возраст» бывших в употреблении машин (как и в Польше) и на экологическую безопасность авто резко сократило приток «старья» в Украину.

Говоря о соседях Беларуси, грех не вспомнить Россию. Здесь заметна активизация ведущих мировых автопроизводителей («Тойота», «Opel», «Рено», «General Motors», «DAEWOO» и др.) по осуществлению совместных проектов с нерентабельной российской автоиндустрией, «медвежью услугу» которой оказало собственное правительство, искусственными мерами (введением очень высокой таможенной пошлины) защитив российский рынок и тем самым затормозив модернизацию этой отрасли. Кто-то хорошо на этом погрел руки, а страна пожинает последствия: на «пятки» россиянам уже наступают новые автопроизводители из азиатских республик СНГ, выбросивший на рынок свою дешевую автопродукцию. Например, Узбекистан (автозавод «УзДЭУавто») ежедневно поставлет до 220 «Нексиа» (цена $6900), «Тико» (цена $3000), микроавтобус «Дамас» (цена $3400).

А как же обстоят дела в родной Беларуси? Да все так же... Собственных автопроизводителей мы пока не имеем: сборочный цех «Пуше-Шкода» «заморожен», так же обстоят дела и с гродненской «Окой», на «Ford-Junion» в Обчаке пока только собран опытный образец. Дюжина отечественных торговых фирм по объемам продаж вряд ли скоро сравняется с показателями польского авторынка. Оно и понятно: таможенные пошлины на авто у нас постепенно растут и, вероятно, скоро сравняются с российскими, а платежеспособный спрос населения за последние 2 года существенно понизился. И как бы учащенно в марте ни билось сердце белорусского автолюбителя, вряд ли он на свои «бюджетные» $40-50 в месяц сможет приобрести какую-либо автомашину. Да и неумолимо растущая стоимость нашей потребительской корзины -- прямое следствие регулярных «побед» на внутриэкономическом ринге -- как-то «не спрыяе» этому...

ЧИЧИКОВЫ, БЕРЕЗОВСКИЕ И ДРУГАЯ РОССИЙСКАЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ

И тем не менее давайте очертим верхнюю границу цен новых автомобилей, поступающих сейчас на белорусский рынок. А вдруг?!..

Последние полгода много сравнительно дешевых новых «Жигулей» -- эта некогда популярная советская марка в Беларусь попадает с Украины (г. Чернигов, см. табл.). С ними по цене вполне конкурируют «ВАЗ» 97-го года выпуска от торговой фирмы «CHRYSLER & Jeep» (таможенный склад г. Минск), минской фирмы «Лада-Сервис» «Жигули» из Венгрии, Словакии, Польши и Литвы.

Цены на новые ВАЗ (начало марта 1997 г.), $

Модель	Украина, Чернигов	Минск, «CHRYSLER&Jeep»	Минск, «Лада-Сервис»	Венгрия, Словакия	Польша, Белосток	Литва, Вильнюс	Россия, Челябинск
21099	6100	5500	8000	6450	6600	5400	9500
21093	6000	5700	7600	5600	5800	5800	8000
21090	5500	-	-	4750	5000	-	-
21074	5150	-	6600	4700	5000	-	-
21061	5000	-	6000	4400	4600	4500	5600
21053	4500	4000	5800	4200	4400	-	5350
21043	5100	4800	-	4700	5000	-	6000
21044	-	4800	-	-	-	4800	-
21213	-	6500	7000	5600	6000	-	-
21214	6700	5800	-	-	-	5500	-
21070	-	4900	-	-	-	-	6200
21080	5200	4600	-	-	-	4300	-
21083	-	5000	-	5100	5200	-	7175

Как считает российский ученый-экономист В.Герасименко, монопольные рынки в России имеются не только в базово-сырьевых отраслях, но и в сфере производства и реализации конечной продукции, а особенно -- в автомобилестроении. Специфика российских рынков так называемой «переходной экономики» заключается в том, что между ними фактически отсутствует конкуренция. Этому способствуют и сам характер производства, остающегося пока еще ресурсоемким, и неразвитость рыночной инфраструктуры, которая не может помочь потребителю быстро сориентироваться -- итог работы российских «серых кардиналов». Цены на конечную продукцию -- автомобили в России росли даже быстрее (!), чем цены на продукцию сырьевых отраслей (алюминиевый сплав, провод, магнит), и намного быстрее, чем цены на комплектующие изделия к автомобилям (например, электромоторы, стеклоочистители). Адекватный рост цен на заводах-поставщиках комплектующих изделий искусственно сдерживался российскими автомонополистами, и прежде всего ВАЗом. В отсутствие выбора потребителя (монопсония) поставщики автозапчастей оказались «между молотом и наковальней» и вынуждены были соглашаться на заниженные цены автомонополистов, хотя сами приобретали сырье и энергию по высоким ценам.

Постоянное и порой довольно резкое повышение цен на легковые автомобили в 1994-1996 годах никак не согласуется с общей платежеспособностью спроса, в частности, со снижением уровня реальных доходов населения России в конце 1994 -- начале 1995 года, что позволяет говорить о сужении там возможностей приобретения товаров длительного пользования, особенно таких дорогих, как автомобили. Именно этим и объясняется обилие российских покупателей на белорусских рынках б/у автомобилей, несмотря даже на позитивные сдвиги, наблюдаемые сейчас в экономике России.

Лидерство российских столиц (в Москве и С.-Петербурге сосредоточено около 15% всех легковых авто, эксплуатируемых в стране) имеет давние корни. Если раньше разрыв в концентрации автомобилей между столицами и провинцией был вызван чисто конъюнктурными соображениями при централизованном распределении «фондов», то сейчас в силу объективных экономических причин этот разрыв будет еще более возрастать -- в столицах «крутятся» большие деньги. При анализе информации, прошедшей через компьютерную сеть RELCOM -- одну из крупнейших в СНГ систем коммерческой связи, можно ясно увидеть существование 6 крупных центров экономической активности в России: Москва, С.-Петербург, Центр (центральный регион России), Поволжье, Урал и Западная Сибирь. Но даже внутри этой выборки дифференциация районов по масштабам коммерческой активности очень велика. Лидирует Москва. Далее с большим отрывом идут С.-Петербург и Урал, а доля Центра, Поволжья и Зап.Сибири и вовсе невелика. В действительности же коммерческая доля Москвы и С.-Петербурга еще выше, т.к. более развитая здесь инфраструктура рынка позволяет проводить большое количество продаж, не прибегая к компьютерной сети.

На шестом месте оказалась Тюменская область. Почти половина из ныне эксплуатируемых там машин была приобретена за последние 5 лет. Основная причина столь бурного развития тюменского авторынка -- устойчивая работа большинства предприятий региона - основы экономики области и, как следствие, более высокие доходы населения, нежели средние по России. В Уральском же регионе степень «автомобилизации» сравнительно невысока, что говорит о нестабильности ситуации в экономике региона и, как следствие, низком спросе даже на б/у автомобили.

Для полноты картины желательно рассмотреть и российский парк легковых автомобилей иностранного производства. Главный «сюрприз» здесь -- сравнительно низкий процент иномарок в Москве (10,2%). Столица уступает по этому показателю С.-Петербургу (12,4%), Приморскому краю (52%), Сахалинской области (50,3%), Хабаровскому краю (39,8%), Калининградской (32,6%) и Мурманской областям (20,9%). Следовательно, основной поток иностранных автомобилей (и прежде всего японских) поступает в Россию морским путем. Этому способствуют и таможенные льготы, которыми российские моряки пользуются до сих пор.

А ТЕПЕРЬ ПОГОВОРИМ О БЕЛАРУСИ...

Не имея собственных автозаводов, мы ввозим автомобили из-за границы, в основном западной. В связи с этим интересно рассмотреть динамику цен б/у автомобилей при продвижении последних по территории Беларуси с запада на восток.

В третью неделю марта сего года в гродненских рекламках (анализ производился по следующим изданиям: «Рекламное приложение к Гродненской правде», «Гродненская ярмарка», «Инфобиржа», в которых сконцентрировано более 95% иноформации гродненского авторынка) предлагалось к продаже 456 б/у автомобилей ((--) импортных и 133 СНГ-шных), спрос -- всего 6 иномарок возрастом до 12 лет. Таким образом, в Гродно предложение сейчас превышает спрос в 75,8 раза!

В то же время на минском авторынке (газеты «Автобизнес-Weekly», «Автогазета», «Из рук в руки», «Экспресс реклама», где сконцентрировано более 90% информации о столичных б/у автомобилях) было предложено к продаже 2272 авто (1537 импортных и 735 СНГшных), а спрос составил 174 машины. Следовательно, в Минске предложение превышало спрос в 13 раз. Минчан интересовали, в основном, иномарки ценой до $1000-1500, не старше 1983--1986 года выпуска, спрашивали и аварийные автомобили, видимо, с целью реставрации и продажи.

В Могилеве (по данным газеты «Авто-Салон») спроса на б/у автомобили вообще не было, а предложение составляло всего 123 машины (33 импортных и 90 СНГшных). Для сравнения, в Челябинске в начале марта 1997 года предлагалось 917 автомобилей (378 импортных и 539 СНГшных), спрос -- 16 авто. Один нуждающийся был готов даже обменять свою «Альфа-Ромео» на продукты питания. Анализ проводился по ведущим челябинским изданиям «Авторынок», «Авто-Вести» и «Из рук в руки», где собрана основная информация о местном авторынке.

Большинство предлагаемых в Беларуси б/у машин (более 63%) -- это старые, возраст которого превышает 10 лет. Наиболее перспективные 4-6-летние импортные авто составили всего 3,6% от общего количества предложенных машин. Причем, если в Гродно 20 марта в этой возрастной группе продавалось 23 импортные машины (4,6% от общего количества авто) и серьезный покупатель мог свободно подобрать приемлемый автомобиль, то в могилевском «Авто-Салоне» в этом сегменте фигурировал один единственный автомобиль «Шкода-Фаворит» 1991 года выпуска ценой $2700.

Анализ цен на авторынках Беларуси свидетельствует, что в восточной Беларуси (Могилевщина) они выше, чем в западной. С тенденциями же дело обстоит посложнее... Наиболее грамотно поступает тот потенциальный покупатель, который, котролируя сезонное (т.е. зимнее) снижение цен, уже весной приобретает недорогой и приличный б/у автомобиль до начала очередного скачка цен. Но как определить этот ценовой экстремум-минимум?! И опять же на помощь приходит статистика.

На гродненском авторынке в его самом привлекательном сегменте -- 4-6-летние германские нерастаможенные автомобили -- средние цены в 1996 году изменялись следующим образом: август (предложено 20 авто) -- $ 8700, сентябрь (45 авто) -- $ 8610, октябрь (50 авто) -- $ 7980, а 24 ноября установилась небывало низкая средняя цена -- $ 6900! И до середины марта 1997 года она практически не менялась. Но ранняя весна активизировала процессы на авторынке Гродно, и на продажу стало выставляться столько же машин, как и в мае 1996 года -- 450 авто. Такая же весенняя активизация авторынка происходит и в других регионах Беларуси. В Минске, по нашим данным, минимальные сезонные цены на авто установились уже к декабрю 1996-го. Например, 5-6-летний растаможенный «VW-Пассат» тогда стоил в среднем $9600. На продажу в Минске в декабре 1996-го еженедельно выставлялось не менее 2700 б/у автомобилей, что немало (сравните с тысячей предложенных к продаже авто в 1,5-миллионном Челябинске). Судя по тому, что и в марте 97-го «Пассат» в Минске можно приобрести по близкой к декабрю 96-го года цене ($7300, н/р), то, вероятно, сезонное повышение цен здесь еще только-только начинается.

НОВОСТИ

СЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО БЕЛОРУССКИХ «ФОРДОВ» ДОЛЖНО НАЧАТЬСЯ ЛЕТОМ

Отдел информации «БДГ»

В конце прошедшей недели были проведены испытания первого белорусского автомобиля марки «Ford». Серийное производство автомобилей «Ford» совместное предприятие «Ford-Union» планирует начать летом текущего года.

На этой неделе палата представителей планирует рассмотреть внесенный президентом проект закона о предоставлении предприятию «Ford-Union» налоговых льгот. Этот законопроект обсуждался в прошедшем году парламентом 13-го созыва, однако принят не был, поскольку основания создания для одного предприятия столь благоприятного климата даже не были просчитаны правительством.

Законопроект предусматривает освобождение фирмы «Ford-Union» от большинства налогов и бюджетных платежей сроком на 25 лет и от налога на прибыль на 5 лет с момента объявления прибыли. Эти предложения противоречат закону об иностранных инвестициях, согласно которому подобные льготы могут быть предоставлены лишь сроком на 5 лет. Кроме того, предоставление одной компании такого благоприятного режима может создать прецедент, и остальные иностранные инвесторы потребуют аналогичных льгот, в то время как благоприятный налоговый климат для отечественных предприятий до сих пор не создан.

НЕФТЬ — ТОВАР СТРАТЕГИЧЕСКИЙ

Отдел информации «БДГ»

Субъекты хозяйствования Беларуси, поставляющие в республику нефть и нефтепродукты, освобождены от обязательной продажи иностранной валюты.

Соответствующее постановление принято правительством и Национальным банком республики. Основной целью постановления является увеличение объемов закупки нефти и нефтепродуктов для государственных нужд. Субъекты хозяйствования, поставляющие в республику нефть, освобождаются от обязательной продажи на Межбанковской валютной бирже иностранной валюты, которая в течение 30 дней после поступления на счета предприятий должна направляться на закупку нефти и нефтепродуктов, а также на погашение и обслуживание полученных для этих целей кредитов. Данное постановление правительства и Нацбанка намного упростило порядок продажи валюты. До этого все субъекты хозяйствования республики, имеющие валютную выручку, обязаны были продавать 50 процентов валюты на Межбанковской валютной бирже, после чего вынуждены были вновь закупать ее. В связи с этим предприятия теряли массу времени и затрачивали значительные финансовые средства на конвертацию денег.

ВЕСЕННИЕ НОВИНКИ

Отдел информации «БДГ»

В Минске открылась выставка «Мінскі кірмаш. Вясна-97». Она необычна тем, что белорусские предприятия выставили на суд потребителей небывалое количество продукции новых образцов.

Производитель большегрузных автомобилей ПО «БелАЗ» представил «детище» совместного с поляками СП -- небольшой грузовичок «Люблин». Его отличие от известной российской «Газели» -- более дешевый и надежный дизельный двигатель.

Гродненское ПО «Радиоволна» представило новые модификации автомагнитол «Гродно», а также всеволновые приемники «Верас» -- на экспорт они идут под известным названием «Океан». Приемники эти оснащены модным сейчас диапазоном ФМ.

Минский завод «Электроника» наладил выпуск не только часов, но и других разнообразных устройств, оснащенных тактовым генератором. А вот лыжная фабрика «Телеханы» занялась выпуском мебели. Представители предприятия объясняют это тем, что лыжи -- продукция сезонная. Поэтому летом производство замирало, работники оставались без зарплаты. Разработки перспективных моделей кухонной мебели помогли избежать кризиса. И все же кухни из Телехан вызывают меньший интерес, чем традиционная продукция предприятия. Так, на выставке в Пярну, где лыжи «Телеханы» неизменно занимают первые места, один из посетителей в ярости попытался поломать белорусское изделие. Он согнул лыжу,...а она не сломалась.

ТУРИСТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

НАЧАЛ СВОЮ РАБОТУ НАЦИОНАЛИЗИРОВАННЫЙ «БЕЛИНТУРИСТ»

Виктор МАРТИНОВИЧ

Осенью прошлого года было объявлено о создании единого государственного туристического концерна. Большинство предпринимателей, работавших в этой сфере, выразили обеспокоенность угрозой возникновения государственной монополии. Что же представляет из себя национальный туристический концерн «Белинтурист» сегодня, когда до начала «активного» сезона осталось меньше месяца?..

Государство «заинтересовалось» положением дел на рынке туристических услуг еще весной прошлого года, когда на все крупные агентства высадился своеобразный десант из налоговых служб. Вслед за этим последовало перелицензирование, «благодаря» которому количество участников рынка снизилось почти в три раза. Процесс выдачи разрешений нового образца должен был начаться в феврале 1996 года, в преддверии нового сезона. В том случае, если бы лицензии старого образца утратили силу в начале года, отдохнуть прошлым летом смогли бы далеко не все. Но благодаря усилиям Министерства спорта и туризма процесс перелицензирования был отложен до осени.

Пришла осень... На рынке осталось около 300 турагентств из 1300 существовавших ранее. Тем не менее уже 1 октября руководство «выживших» турагентств получило новый повод для беспокойства: увидел свет Указ президента РБ N 389 «О создании Национального туристического концерна «Белинтурист». Своим указом Александр Лукашенко постановил создать Национальный туристический концерн «Белинтурист», включив в его состав следующие предприятия и организации: гостиничный комплекс «Юбилейный», мотель-кемпинг «Минский», государственную туристическую фирму «Вест-Интур», производственный комбинат «Интурист», государственное предприятие «Белорусский комплекс «Юность». В указе содержится оговорка: *«другие юридические лица могут входить в состав концерна на условиях, предусмотренных его учредительскими документами»*. Наибольшую обеспокоенность негосударственных туристических агентств вызвал пункт 4, в котором президент поручил Национальному банку Республики Беларусь *«предоставить Национальному туристическому концерну «Белинтурист» и входящим в его состав предприятиям и организациям право на оказание услуг в области туризма за иностранную валюту, включая продажу туристических путевок»*.

По словам Ярослава Нехая, генерального директора предприятия, создание Национального туристического концерна «Белинтурист» следует расценивать просто как изменение формы собственности акционерного общества «Белинтурист». Это АО было создано 1 апреля 1992 года. Первоначальными учредителями «Белинтуриста» являлись государственные предприятия, в числе которых был Комитет по внешнеэкономическим связям, Белорусская железная дорога и т.д. Впоследствии контрольный пакет акций был приобретен физическим лицом. Сразу после национализации концерна, некоторые сотрудники «Белинтуриста» покинули предприятие и перешли на работу в частную фирму «Внешинтурист». В связи с тем, что эти специалисты забрали с собой наработанные за несколько лет связи, руководство Национального концерна обеспокоено возможностью снижения объема оказываемых услуг в текущем году. Для того чтобы не допустить этого, государственное предприятие «Белинтурист» усилила свою маркетинговую деятельность. В течение текущего года представители концерна побывали на двух туристических биржах, московской и берлинской, начали работу в области нетрадиционных форм рекламы. Среди прочих структурных изменений, произошедших в концерне после его национализации, можно назвать создание управления внутреннего туризма.

Рентабельность выездного туризма в республике крайне невелика. По причине низкой платежеспособности белорусов оказание большого объема туристических услуг в этой сфере просто невозможно. Не приносит больших прибылей и въездной туризм -- слишком мало иностранцев сегодня горит желанием отдохнуть в стране, где сбивают воздушные шары. Внутренний туризм ориентирован на белорусского потребителя и доступен ему по цене. Кроме того, эта ниша туристического рынка Беларуси пока не прошла стадию своего заполнения.

Несколько изменился после национализации и профиль деятельности «Белинтуриста». Помимо оказания туристических услуг, Национальный государственный концерн сегодня должен лоббировать интересы туристической отрасли на государственном уровне. Схема регулирования рынка такова: эксперты «Белинтуриста» разрабатывают предложения, направленные на улучшение хозяйственной деятельности в этой сфере, представляют их на рассмотрение в соответствующее управление Министерства спорта и туризма, которое, в свою очередь, передает их в Совет Министров. Несмотря на некоторую громоздкость этой системы государственного управления, представители «Белинтуриста» уже доказали ее работоспособность. Благодаря усилиям сотрудников концерна Национальный банк предоставил право на оказание услуг в области туризма не только «Белинтуристу», но и всем юридическим лицам, работающим в этой сфере.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

МАНСАРДЫ ПО-ЕВРОПЕЙСКИ В МИНСКЕ

Раиса ЮДИНА, ИРА «АПАШ»



Ну что такое чердак в многоэтажном доме? Место, где потихоньку скапливается всякий ненужный хлам, где разгуливают кошки, а то и останавливаются на «ночевку» разные подозрительные лица (если входу в подъезд не препятствует кодовый замок). Словом, для жильцов дома чердак является практически бесполезным местом. А что такое плоская крыша? Чаще всего для обитателей последнего этажа это настоящее бедствие -- такая крыша, как правило, периодически требует ремонта, а между тем вода нещадно портит потолки, стены и мебель в квартирах. В общем, не самая удачная конструкция.

Нет ничего разумнее, чем превратить пустующий чердак в аккуратную мансарду и не менее выгодно надстроить ту же мансарду на доме с плоской крышей. Конечно, во втором случае понадобится больше материальных средств, но это совершенно оправданное вложение: во-первых, мансарда -- это дополнительные помещения, которые можно сдавать в аренду; во-вторых, наклонная крыша навсегда защитит от «наводнений» сверху; в-третьих, здания с мансардами смотрятся очень симпатично. Европейские города очень показательны в этом отношении -- многолетняя практика строительства и реконструкции мансард убедительно доказала и экономическую выгоду таких проектов, и эстетическую целесообразность.

Мансардное строительство выглядит актуальным для решения проблем «полезной площади» и у нас. Что для этого надо? Всего лишь качественные материалы: панели для внутренней отделки, утеплитель, специальные мансардные окна и, конечно же, хорошая кровля. Вам не надо собирать все это « с миру по нитке», поскольку в Минске есть фирма, которая предоставит весь комплекс материалов и услуг для обустройства мансард.

Итак, что предлагает объединенная строительная компания «Rann construction L.T.D.». Самые качественные европейские материалы. Во-первых, это кровельные и облицовочные покрытия финской фирмы «Rannila».

Пожалуй ни одна крыша не сравнится по эстетичности с черепичной. Красивый, но не самый практичный и долговечный материал. А вот черепица от «Rannila» -- это что-то уникальное, поскольку сделана она из металла, покрытого пластиком, имеющим черепичный рисунок. Проверка на устойчивость к нашему климату этому материалу совершенно не нужна -- Финляндия, как известно, тоже не самая жаркая страна. Срок эксплуатации металлочерепицы равен сроку эксплуатации всего здания. С точки зрения надежности и долговечности это не просто великолепный материал, но и экономически выгодный. Хоть его применение у нас пока в новинку, но замечу, что монтаж металлочерепицы достаточно прост и удобен. При укладке листов получается настоящий черепичный рисунок, цветовое решение которого может быть самым разным (вся гамма состоит из 26 цветов). При всех своих качествах этот кровельный материал недорогой -- у нас иная латаная-перелатаная крыша, ежегодно подлежащая ремонту по сравнению с кровлей «Rannila», обходится в целое состояние.

У нас речь идет не просто о надежной и красивой крыше, а о мансарде. И поскольку предполагается, что в этом помещении будут работать или жить люди, то оно должно быть хорошо освещено. Для этого есть специальные мансардные окна «Velux» удобной конструкции -- их можно встроить в любые крыши с уклоном от 15 град. Так что нормальное поступление света, а также теплоизоляция обеспечены.

А конкретно для утепления мансард идеально подойдут утеплители финских фирм «Isover» и «Raros». Ну а внутренняя отделка -- это уже дело вкуса. Благо, «Rann construction» может предложить широкий выбор: гипсокартон или замечательные панели «Osmo» из натурального дерева и «под» него с возможностью интересных комбинаций и вставок. В общем-то дизайн мансарды будет зависеть от того, для каких целей помещение будет предназначено.

А стать оно может офисным -- какая прекрасная возможность для фирм снять офис в центре города при нынешнем-то дефиците. А можно таким образом при реконструкции старых домов сделать солидные двухэтажные квартиры. В любом случае, выгода от рационального использования мансард неоспорима.

Не менее важно, чем качество материалов, и качество работы. В этом «Rann construction», имея соответствующую лицензию, может предложить свои услуги. Таким образом, вопрос обустройства мансард решится в комплексе: есть выбор всех необходимых материалов, есть опытные специалисты, которые выполнят все работы «под ключ».

Если же какая-то организация, фирма, занимающаяся ремонтом, может справиться с этим своими силами, то все материалы можно приобрести у «Rann construction» (специалисты фирмы поделятся своим опытом, обучат персонал). Возможен вариант сотрудничества в виде субподряда. Что ни говорите, а профессионализм и опыт все-таки немаловажен в этом деле -- если уж браться за него, то так, чтобы все было безупречно.

Если у вас нет средств на новую мансарду, то можно врезать специальные мансардные окна и сделать хорошую недорогую внутреннюю отделку на уже существующих чердаках. Окна «Velux» - оптимальный вариант для этих целей.

Вот таким образом можно без особо больших затрат решать проблемы дефицита площади, создавая современные и уютные помещения даже в самых престижных районах.

Если вас заинтересовала эта информация -- обращайтесь в «Rann construction».

Адрес фирмы: г.Минск, ул. Восточная, 169/33.
Телефон: (017)2-627-602, факс: (017)2-627-106.

ТЕХНОЛОГИЯ БИЗНЕСА

ЧЕТЫРЕ ПРАВИЛА НОВЕЙШЕЙ ИСТОРИИ БИЗНЕСА

Журнал Expansion -- одно из самых влиятельных экономических европейских изданий, опубликовал исследование французского аналитика Жака Барро о современных тенденциях в бизнесе. Первопроходцами тут выступают американцы. Их новации с трудом воспринимаются предпринимателями в европейских странах, но наиболее дальновидные бизнесмены уже слышат поступь нового времени и готовятся к грядущим переменам. В условиях жесткой конкуренции на мировых рынках такое умение сориентироваться и выбрать правильную стратегию равносильно шансу выжить. Поэтому и белорусским предпринимателям не лишне будет познакомиться с тем, как Америка вновь открывает предпринимательство.



Американцы переживают что-то вроде коперниковской революции в предпринимательстве. *«До Коперника и Кеплера считалось, что Солнце вертится вокруг Земли,»* -- говорит аналитик Фредерик Рейчелд. -- *Так и предприниматели, и консультанты вдруг обнаружили, что они жили, опираясь на узкую концепцию прибыли. А то, что действительно имеет значение, -- это придание рыночной ценности предприятию в глазах клиента, акционера и самого работника. Нынешняя модель, в которой прибыль предшествует цене, -- это, быть может, устаревшая астрономия Птолемея».*

...Вспомним 1986 год, когда американская руководящая элита покрылась бурыми пятнами стыда после доклада Массачусетского технологического института (МТИ). Тогда 16 экспертов в докладе «Made in America» нарисовали катастрофический сценарий. В нем будущее колоссов американского бизнеса выглядело совсем плохо: Япония достигла пика своего влияния; одержав победы в металлургии и бытовой электронике, она угрожает автомобилестроению и комплектующим для электроники.

Но прошло 6 лет, и ситуация предстала в другом ракурсе. Доллар хорошо продается, и США вновь становятся экспортером №1 планеты и первым импортером капитала. Во многих секторах, где наблюдается подъем (жилищное строительство, вычислительная техника, аудио- и видеотехника, товары массового потребления, индустрия здоровья), Америка уже конкурирует сама с собой (три из пяти мировых лидеров -- американские предприятия). В рейтинге 1000 компаний по капитализации числятся 442 американских предприятия с 46% общей суммы накоплений (в 1988-м всего 36%).

Это не имеет ничего общего с мрачной картиной спада на крупных предприятиях, где свирепствует реинжиниринг (переконфигурация индустриальных групп), который захватил Америку в начале 90-х. По мнению европейцев, на смену «золотым мальчикам» и бандитам 80-х пришли «корпоративные киллеры» 90-х. В этом суждении есть доля истины, но упущены два важных момента: во-первых, почему вернулся дух предпринимательства, и, во-вторых, как был запущен механизм создания рабочих мест? Откуда это несовпадение между обретенным влиянием американских предприятий и негативным восприятием, которое укоренилось в головах европейцев?

«Европейцы ничего не поняли в реинжиниринге, -- считают американские аналитики. -- *Они решили, что Америкой вновь завладели старые демоны охоты за быстрой прибылью. Они не заметили того, что стоит за крахом нескольких динозавров. А это -- новое видение рынка и способов его завоевания. Начиная с 1992 года Америка создала 10 млн. рабочих мест. Она обновила свои предприятия с помощью финансового аппарата, такого, какой нужен для развития бизнеса, и опередила на 3-5 лет своих конкурентов».*

Американцы задают один важный вопрос: достаточно ли снизить цены, делокализовать свое производство и выиграть еще несколько пунктов, чтобы выдержать двойное давление Японии, с одной стороны, и Европы, а также стран с низкой оплатой труда -- с другой? На этот вопрос многие руководители отвечают: нет. Они знают, что говорят, потому что сами, следуя классической методе рационализма, зашли в тупик. Пока не поняли, что в стратегии, целью которой является улучшение результата, явно чего-то не хватает. Тогда они круто меняют стратегию и переносят сражение на другой фронт: обновление предложения, с одной стороны, и «генетическое» реформирование предприятия -- с другой. И нашлись предприниматели, способные вести на высоком уровне эту политику.

Первый «переломный» признак -- новые отношения между теоретиками и практиками в мире бизнеса. Первые покинули свою башню из слоновой кости. Вторые отправились на поиски новых идей. По пути клан консультантов потерял свое высокомерие, но зато приобрел влияние. Сейчас настало время объединить идеи и опыт перед лицом трех событий, меняющих картину бизнеса: технический прогресс, либерализация экономики и рост международной конкуренции. Отныне менеджерам предпочитают предпринимателей.

Второй «переломный» признак -- волна деиерархизации, всколыхнувшая Америку. Большие корпорации уже не популярны. Если работник обладает мощным личным потенциалом, для него нет большой разницы между обладателями индекса Dow Jones и независимыми start-ups.(Start-up -- молодое предприятие, базирующееся на новых перспективных технологиях.). Элита стала движущей силой создания новых предприятий.

Третий признак. К власти пришли руководители, на своей шкуре испытавшие ужасы «американского спада». Никогда еще предприниматели, тесно связанные с инвесторами, не были так осторожны, говоря о своих достижениях. Американские руководители чувствуют, что переживают эпоху своего рода предварительного отбора, после чего всякое может случиться... Америка уже такое видела. В начале века, накануне запуска модели «Т» «Форда». Тогда, в 1908 году, 515 американских компаний считали себя способными производить автомобили.

Правило 1. Надо одновременно быть фантазером, предпринимателем и инвестором. Производительность -- только средство. Цель -- создание рыночной привлекательности.

Однако «продаваемость» не бывает без роста, как нет роста без стратегии. Уже появились первые исследования аналитической группы Мерсера о том, как ведут себя фирмы в тяжелые годы. Изучается динамика биржевых показателей и изменения оборота 1.000 ведущих американских компаний в промежутке между 1988 и 1993 гг. В результате все компании оказались разбиты по четырем группам:

1.Редукторы. Это · побежденные кризисом «доходяги». Их объем продаж и прибыль одновременно снижаются. Они отстают от конкурентов, и их акции на бирже падают.

2.Снижающие цены -- сторонники массового сокращения рабочих мест и кардинальной перестройки. Их объем продаж достиг предела, но прибыль не выросла. Несмотря на поддержку бирж, они не отстаивают свои преимущества, т.к. не возобновляют активную деятельность.

3.Малорентабельные накопители занимаются скупкой акций, часто забегая вперед, но их прибыли неуклонно снижаются. Биржа неодобрительно относится к такой политике.

4.Рентабельные строители. Их биржевые показатели и объем продаж растут быстрее, чем у конкурентов. По мнению аналитиков, это, несомненно, хороший признак. В 1996 г. такими чемпионами по созданию рыночной капитализации стали Coca-Cola, General Electric, Mercedes-Benz, Microsoft, Procter&-Gamble. Это семейство «рентабельных строителей».

Как же создается стратегия 90-х? Ответ дает старый пророк количественного планирования, биржевой капитал №1 планеты -- компания General Electric. Как только компанию возглавил Джек Уолч, он первым делом сломал систему центрального планирования, долгое время являвшуюся гордостью сотрудников GE. Он отменил прямое управление и передал ответственность за стратегию 12-ти отдельным децентрализованным представителям различных групп внутри компании. В каждой из них за стратегию отвечает только шеф. Так называемые «операционалисты» анализируют каждый попавший в поле зрения GE предмет отдельно: изменения в конкуренции, модификацию списка обязанностей служащих, выпуск новой продукции, приобретение или закрытие компаний, структурные реформы и т.д. Каждый год Джек Уолч собирает шефов каждой ветви для продолжительных дискуссий. Обсуждаются результаты текущего года в контексте перспектив четырех последующих лет. Таким образом, стратегия создается внизу и подготавливает решение наверху.

Правило 2. Чтобы создать спрос, предприятие должно создать новое предложение.

Джон Као -- особенная личность. Он представляет высшую точку поколения Internet. Изучал менеджмент в Стенфорде уже после того, как стал профессором по проблемам креативности в Гарвардской бизнес-школе. К тому же он, медик, обладатель диплома психиатра Йельского университета. Он также джазовый пианист и кинематографист: участвовал в съемках фильма «Секс, ложь и видео». Он, наконец, -- создатель доброй полдюжины малых и средних предприятий, которые базировались на высоких мультимедийных технологиях в медицине. И поскольку у него остается еще немного времени на отдых, он начал писать книгу со странным названием «Jamming» (от англ. jam -- свалка, толчея).

По мнению Джона Као, мы недооцениваем последствия одного исторического события -- снижения стоимости доступа к информации. Когда руководители предприятий, наконец, поймут, что знание -- это удобный, т.е. доступный всем материал, когда они научатся сопоставлять информацию из различных источников, то откроют для себя еще мало изведанный мир товаров и услуг. По мнению автора «Jamming», мы входим в эпоху обновления предложения.

Соревнование между предприятиями перемещается в область творчества. Примером для Джона Као служит не Генри Форд, а... Джон Колтрейн. Во время джем-сешн (отсюда и название книги) музыканты объединены только темой и несколькими связующими аккордами. Остальное -- творчество. Тема дает пространство для создания множества произведений. Это и есть предприятие будущего: не место, где изо дня в день повторяют одни и те же действия, а пространство для творчества и реализации идей.

Около трех лет гигант продукции массового потребления Procter & Gamble искал новую движущую идею, включающую в себя одновременно поиск коммерческой выгоды снаружи и нахождение резервов производительности изнутри. Раньше у него была политика стабильных цен и сокращения расходов на рекламную раскрутку. Сегодня -- политика поиска контакта с клиентом, которая вносит порядок в немного избыточное предложение и убирает с рынка ту продукцию, которая паразитирует на более продаваемой. В конце концов, «курс лечения» должен привести к определению традиционного для компании спроса.

В компании Microsoft поворот был еще более резким. Ее война с появившимся три года назад предприятием Netscape -- создателем «Navigator» -- программы для ориентировки по Internet, похожа на войну Давида с Голиафом. Microsoft выделяет на исследования сумму, в 20 раз превышающую оборот Netscape. Но несмотря на это президент Microsoft Билл Гейтс делает ставку на резкий стратегический поворот тогда, когда ничто не предвещает упадка. И ... натыкается на коалицию IBM, Oracle, Sun и Netscape. Его ждет нешуточная битва. Изменить основную линию предприятия в момент, когда оно должно достигнуть вершины, -- сложный маневр. Если Билл Гейтс в течение нескольких месяцев станет мировым лидером в сетях, он создаст прецедент, который ознаменует собой новый этап в истории бизнеса. Но игра еще не сыграна до конца.

Правило 3. Если предприятие хочет выжить, оно должно постоянно меняться.

Все взгляды сегодня направлены на Hewlett-Packard -- единственный гигант, действующий в секторе быстро устаревающих технологий, который смог в течение 60 лет, начиная со дня его основания, свести к минимуму различные случайности.

Модель Hewlett-Packard -- это смесь прагматизма и писаных правил. После выпуска в 1939 г. осциллографа, благодаря которому Дисней смог создать фильм «Фантазия», история компании -- это путь стратегического скольжения, непрерывная цепь открытий и закрытий проектов. В 1994 более 60% заказов относились к продукции, выпущенной менее чем за два года, и 11% -- к продукции более чем 4-летней давности. Это, без сомнения, результат многочисленных исследований (на которые уходит до 8% чистой прибыли после налогообложения). Это также доказательство хорошей работы. Льюис Платт, нынешний шеф компании, неукоснительно следует написанной в 1957году Биллом Хьюлеттом и Дэвидом Паккардом так называемой Hewlett-Packard Way -- декларации принципов компании. До сегодняшнего дня «задачи предприятия» не изменились.

General Motors, Ford и Chrysler, затронутые японской экспансией, тоже прошли через этот опыт. Такая же судьба уготована и компании «Боинг», более уязвимой, чем думают, особенно если учесть рост кредитоспособности консорциума Airbus. На первый взгляд, «Боинг» находится на вершине могущества. Его портфель заказов переполнен. Его объем продаж будет расти с 16% в 1996г. до 30% в 1997 г. Но у истока ценовой войны стоит борьба между конструкторами. Возглавив компанию несколько месяцев назад, Фил Кондайт объявил реформу средств производства: отмена фаз в процессе конструирования, информатизация и упрощение методов конструирования и монтажа, выравнивание отношений с поставщиками, более тщательный отбор партнеров, увеличение роли субподряда.

Фил Кондайт -- человек компании. Он относится к тому типу людей, к которым более всего подходит определение «корпоративные киллеры». Придя в «Боинг» как инженер в 1965, спустя четыре года он стал генеральным директором. Кондайт придает большое значение внутреннему климату в коллективе. Он даже пошел на то, чтобы на вечерних групповых дискуссиях с управляющими компании присутствовал поэт-философ Дэвид Уайт.

Правило 4. Современные шефы должны увлекать, побуждать и, если возможно, заставлять мечтать.

Сегодня развивается новая тенденция: «расшевелить» немного стареющие или борющиеся с несуществующими проблемами компании с помощью новых руководителей из других областей. Ожидается, что они заставят работать воображение и пробудят рвение в сотрудниках. Этим, например, объясняется назначение на пост главы IBM Лу Герстнера, бывшего консультанта-аналитика, ставшего затем президентом RJR Nabisco.

Этот феномен распространяется и на ключевые посты второй линии управления. Чтобы развить стратегию марки в мире информатики, Microsoft нанял опытного кадрового работника Procter&Gamble. Со своей стороны, General Motors взял на работу Рона Зарелла, бывшего генерального директора Bausch&Lomb, чтобы *«привнести в политику GM немного хорошего чутья»*. Эти перемещения -- удобный повод для создания фирм, «производящих» потенциальных руководителей предприятий. Так, замечено, что крупные личности, работающие в производстве товаров массового потребления или в области коммуникаций, умеют «показать себя» и в других секторах. Возьмем наиболее успешные компании: Disney, Procter & Gamble, Coca-Cola, Rubbermaid и Johnson & Johnson. У них успех прямо-таки следует за успехом. Дуглас Айвестер, возглавляющий «Кока-Кола», в какой-то степени символизирует собой эти новые ценности: на первом месте всегда товар, торговая марка, сектор рынка, коммерческая агрессивность. И это ничего общего не имеет с разговорами о сокращении стоимости.

Фактор продуктивности тем не менее все еще остается «священной коровой» для административных советов. Это во многом объясняет, почему на верхней ступени иерархии многих компаний распределение ролей происходит особенно тщательно. Когда №1 в структуре управления «предприниматель», то стараются дать ему в подчинение №2 -- управленца. Каждый играет свою роль. Есть тот, кто заставляет мечтать, и тот, кто критикует. «Хороший парень» с пряником в руках и «плохой парень» -- с кнутом. Ведь предприятия основываются на логике экспансии и завоевания рынка и не упускают из виду основную цель: повышение объема продаж для того, чтобы еще быстрее увеличить прибыль.

(Печатается с сокращениями)

КОРОТКО

* * *

3 миллиарда 560 миллионов рублей перечислены в бюджет белорусской столицы по итогам очередного аукциона по продаже объектов коммунальной собственности.

Из выставленных на торги пяти объектов были проданы два -- мелкооптовая база на окраине города и овощной магазин по проспекту Рокоссовского. Организаторы аукциона -- Минский городской комитет по управлению государственным имуществом и приватизации и эксперты Международной финансовой корпорации -- отметили активность предпринимателей: на участие в торгах по упомянутым объектам было подано 11 заявок; цена мелкооптовой базы в ходе торгов возросла более чем в 13 раз.

* * *

В нынешнем году свое 900-летие готовится отметить Пинск.

Жаль, однако, что столь знаменательный юбилей город встретит с практически уничтоженным историческим обликом. За последние пять лет центральная часть Пинска изуродована до неузнаваемости и до сих пор застраивается однотипными многоэтажками. При этом уничтожаются добротные постройки, которые после реставрации могли бы украсить собой город. В плачевном состоянии находится большинство старинных усадеб, парков и дворцов в окрестностях города. Недавно общественности при поддержке местной прессы едва удалось спасти дом известного в свое время пекаря Данилькевича, расстрелянного фашистами во время Отечественной войны.

* * *

На территории Беларуси исторически сложилась относительно равномерная сеть городских и сельских населенных пунктов, но стратегия развития населенных пунктов и производственной инфраструктуры предусматривает некоторое вмешательство в установившееся положение вещей.

Городские населенные пункты (их всего 212) занимают 1,1% территории страны, сельские поселения -- 3,9%. Более половины населения республики живет в городах (68%), причем на долю крупных городов и Минска приходится половина всего населения. Именно поэтому решено в принудительном порядке приостановить расширение белорусских городов, и в ближайшие 15 лет они не должны выйти за пределы ныне существующих границ.

А вот многие сельские поселения будут укрупняться. Дело в том, что сложившаяся система сельских поселений (около 25 тыс.) отличается измельченностью -- две трети сел и деревень имеют менее ста жителей. К тому же, в центрах хозяйств и сельсоветов проживает менее половины всего сельского населения.

Отдел информации «БДГ»

ОБМЕН ЖИЛЬЯ

МЕЖДУГОРОДНЫЙ КВАРТИРНЫЙ ОБМЕН ПРЕВРАТИЛСЯ В МЕЖДУНАРОДНЫЙ

Виктор ДЕМИДОВ

В бывшем СССР обмен жилья был одной из немногих легальных возможностей поменять место жительства. Поэтому меняли квартиры не только в пределах своего города -- значительную часть составляли междугородные обмены. После исчезновения с карты СССР многие междугородные обмены стали международными. А значит, и более привлекательными.

Приход рыночных отношений во многом снизил актуальность простого обмена жилья -- он перестал быть единственной допускаемой операцией на квартирном рынке. И оказалось, что в большинстве случаев гораздо проще решить проблему через куплю-продажу. Но новые политические и экономические реалии одновременно подхлестнули и междугородный (а теперь уже и международный) обмен жилья. Произошло это в первую очередь из-за политических событий, результатом которых стало резкое увеличение миграции населения. Поменялись и приоритеты: если прежде обменивающие свою квартиру стремились переехать в более крупный город (в идеале -- в Москву), то за последние несколько лет на первый план выдвинулось желание покинуть «горячие точки», пусть и за счет ухудшения жилищных условий, а затем -- стремление к воссоединению семей, зачастую неожиданно оказавшихся разделенными государственной границей. Все это привело к резкой активизации междугородного и международного (в пределах СНГ и стран Балтии) обмена жилья.

На сегодняшний день сформировалось несколько основных направлений обмена минских квартир. Минск и в советское время был достаточно популярным среди мигрантов городом. В начале 90-х годов его популярность еще более возросла -- Беларусь среди всеобщего хаоса оставалась своего рода оазисом мира и относительного экономического благополучия. В это время предложений жилья на обмен в Беларуси было гораздо меньше, чем встречных предложений из-за рубежа. Благодаря этому белорусские квартировладельцы оказались в относительно выгодном положении по сравнению, скажем, со странами Балтии или Россией. Одно время (в 1991 -- 1993 годах) можно было без проблем обменять двух,- трехкомнатную квартиру в Минске на полноценный двухэтажный кирпичный особняк в Юрмале на берегу моря. (Если повезет, то при желании и с небольшой доплатой можно произвести такой обмен и сейчас.)

Белорусские любители более теплых мест также не оставались внакладе -- до сих пор многие крымские домовладельцы готовы поменять свой дом с традиционным виноградником на крымском побережье на заурядную квартиру в Минске.

Неизменным с застойных времен оставался лишь дисбаланс с крупными российскими городами: многие белорусы по-прежнему готовы были поменять свою трех- или четырехкомнатную квартиру на однокомнатную в Москве или Санкт-Петербурге. Но, увы, встречный поток желающих практически отсутствовал.

Наибольшую привлекательность для квартирных «обменщиков» Беларусь сохраняла лет пять. С конца 1994 -- начала 1995 годов поток желающих поселиться в Беларуси начал спадать -- сказались отсутствие реформ, продолжающий снижаться уровень жизни и нарастающая политическая нестабильность. Более обеспеченные обменщики из России стали все чаще отдавать предпочтение спокойным и зажиточным странам Балтии. Достаточно активным остается пока только поток предложений из Украины и в меньшей мере -- из Прибалтики, откуда продолжают уезжать белорусы и русские.

Привлекательность того или иного города при инообмене зависит, во-первых, от его размера (города- «миллионеры» сохраняют особый статус); во-вторых -- от уровня жизни в стране. Именно поэтому квартиры в России ценятся выше белорусских, а белорусское жилье, в свою очередь, дороже украинского и тем более -- азиатского.

Основные направления обмена сегодня таковы.

Обмен с Украиной

«Украинские» предложения на обмен жилья составляют изрядное число предложений по инообмену -- порядка одной трети. Причем более половины «украинских» предложений приходится на Крым. Сотрясаемый в последнее время постоянными конфликтами этот когда-то райский полуостров сейчас выбрасывает на рынок огромное количество недвижимости. Потенциальные беженцы из Крыма готовы за одно- или двухкомнатную квартиру в Минске или каком-либо белорусском областном центре отдать свою трех,- четырехкомнатную квартиру или даже особняк на берегу Черного моря. Интересно, что белорусы часто соглашаются, не будучи, видимо, в силах устоять перед соблазном.

Жители других украинских городов также проявляют немалый интерес к белорусской недвижимости. Минскую квартиру можно поменять на равноценную или даже лучшую в крупных украинских городах -- Киеве, Харькове, Львове, Одессе. Кстати, обмен Одесса -- Минск -- один из самых частых. С мелкими украинскими городками меняются гораздо реже -- в первую очередь из-за нежелания белорусов ехать в украинскую провинцию.

Обмен со странами Балтии

На балтийском направлении в последнее время наблюдается спад активности: белорусы, желавшие уехать из ставших им чужими молодых государств, в большинстве своем уже уехали, а богатеющие быстрыми темпами жители трех Балтийских стран, естественно, не имеют необходимости переезжать в Беларусь. Да и белорусских квартировладельцев не очень-то тянет в Прибалтику -- «уж лучше вы к нам». Но предложения все-таки встречаются. К вящему удовольствию белорусов (особенно минчан) оказывается, что квартиры у нас пока еще ценятся выше, чем в Таллинне, Риге или Вильнюсе. Например, двухкомнатную квартиру в центре Минска вполне реально обменять на трех,- четырехкомнатную в центре Таллинна.

Обмен с Москвой и Подмосковьем

Предложения поменяться на Минск со стороны москвичей практически не встречаются -- хозяевам московских квартир гораздо выгоднее продать их у себя в городе, а затем уж покупать гораздо более дешевое жилье в любой точке бывшего СССР.

Проще поменять минскую квартиру на равноценную в так называемом ближнем Подмосковье. Обычно это городки типа Серпухова, Зеленограда или Павлово-Посада. По не совсем понятным причинам достаточно многие их жители готовы обменять свою квартиру на квартиру в Минске.

Другие города России

Санкт-петербуржцы гораздо охотнее москвичей расстаются с квартирами в Северной Пальмире в пользу минских. Правда, обмен в большинстве случаев идет по коэффициенту 1:2 -- одна комната в Санкт-Петербурге меняется на две комнаты в Минске.

Квартиру в других крупных российских городах вполне можно выменять на равноценную в Минске. Это подтверждается и ценами -- в большинстве крупных российских городов европейской части (до Урала) цены на жилье примерно равны минским. Так, на минском рынке чаще других встречаются предложения по равноценному обмену из Волгограда, Нижнего Новгорода, Брянска, Казани. Города типа Орла, Пскова уже проигрывают по сравнению с белорусской столицей: трехкомнатную квартиру в том же Пскове вполне можно получить в обмен на двухкомнатную «хрущевку» в Минске. А вот обмен между Псковом и, скажем, Гродно будет уже равноценным. Предложения из городов Сибири и Дальнего Востока попадают на белорусский рынок реже, но, как правило, квартиры там проигрывают минским.

Страны Азии

Для жителей многих азиатских республик бывшего СССР Беларусь по-прежнему сохраняет невероятную привлекательность. Поэтому многие минские рекламные газеты буквально завалены предложениями по обмену квартир из Алма-Аты, Ташкента, Бишкека и прочих солнечных городов. Но тут уже приходит очередь белорусов «воротить нос» -- мало кто из белорусских квартировладельцев соблазняется перспективой жизни на нищем и стреляющем юге бывшего Союза. Так что коэффициент при обмене жилья весьма выгоден для белорусов: 2:1 -- две комнаты в столице одной из азиатских республик на одну комнату в Минске или другом крупном белорусском городе. Встречаются и более выгодные варианты.

ОПЫТ

УКРАИНСКИЙ ВАРИАНТ

Виктор ДЕМИДОВ

Сценарий развития украинского рынка недвижимости очень напоминает белорусский -- здесь и бурный рост в 1992 -- 1995 годах, и отрыв крупных городов, и аналогичные сезонные колебания конъюнктуры. Но в отличие от Беларуси Украине пока удается избегать острого кризиса на рынке недвижимого имущества. Причина этого -- в кардинально ином отношении властей, которые стараются не задавить, а наоборот, стимулировать развитие рынка, либерализуя законодательную и нормативную базы.

Среди других государств СНГ Украине одной из первых удалось сформировать цивилизованный рынок недвижимости. Уже в 1991 - 1994 годах там была приватизирована половина всего жилья, наполнив рынок недвижимости товаром. Тогда же в частные руки стали переходить небольшие объекты коммерческого назначения -- своеобразный аналог нашей «малой приватизации». А во второй половине 1995 года началась и активная продажа городских земель предпринимателям. Всего же украинское руководство планирует до окончания 1998 года продать порядка 400 тыс. га городской площади на сумму $50 млрд. Власти не боятся вызвать волну «праведного народного гнева» или подорвать экономику, свободно продавая землю как своим гражданам, так и иностранным «буржуям». Украинское правительство, продавая землю собственным предпринимателям, нашло удачный способ пополнения государственного бюджета. Бурному развитию украинского рынка недвижимости в свое время немало поспособствовало отсутствие всех тех ограничений, которые присущи рынку недвижимости Беларуси. Так, например, любой житель Украины всегда мог свободно приобрести жилье в любой точке государства (белорусов, напомним, избавили от «крепостного права» только в середине прошлого года). Это работает на развитие рынка не только в столице, но и в средних и мелких городах, где активно приобретала жилье состоятельная часть сельских жителей.

С тех пор как жители провинции получили возможность приобретать жилье в крупных городах, цены на жилую недвижимость практически не снижаются. Вообще, миграционные процессы оказывают на рынок недвижимости Украины влияние, сопоставимое только с ситуацией в странах Балтии. Многие украинцы продают жилье, покидая страну; другие, наоборот, возвращаются на Родину из-за рубежа; кто-то уезжает из Западной Украины в восточную часть страны, а кто-то возвращается во Львов... По оценкам украинских специалистов, сделки с недвижимостью, порожденные миграцией населения, составляли в 1994--1995 годах (пик миграции внутри страны) порядка 65% от общего числа. Сейчас этот показатель сократился раза в три, но в свое время на волне миграции разбогатели многие риэлтерские фирмы.

Еще одно отличие украинского рынка недвижимости от белорусского -- его децентрализованность. В городах с населением свыше миллиона человек рынок недвижимости развивается независимо от столичного. Так, например, гости и участники прошедшей еще в 1994 году в Харькове 2-й международной ярмарки недвижимости стран СНГ имели возможность убедиться, что в этом городе рынок недвижимости в отличие даже от киевского выглядит уже практически по-европейски. До недавнего времени Украина была единственной из стран бывшего СССР, где сделку с недвижимостью не обязательно было регистрировать у нотариуса. Зарегистрировать сделку можно было и на местной бирже. Благодаря этому правилу многие биржи стали своеобразными центрами по торговле недвижимостью, выполняя не только функции регистрации сделок, но и оказывая чисто посреднические услуги типа подбора вариантов купли-продажи и подготовки документов.

Цены на украинское жилье стабильно росли примерно до середины 1995 года, хотя максимальные темпы роста наблюдались в 1993--1994 годах. В то время многие люди вкладывали деньги в недвижимость в надежде на то, что рост цен позволит в дальнейшем получить неплохую прибыль. Но во второй половине 1995 года цены «замерзли» (если не принимать во внимание традиционные сезонные колебания), а с середины 1996 года кое-где даже поползли вниз. Специалисты увязывают эту тенденцию с общим падением покупательской активности населения из-за экономического кризиса. В настоящее время цены на жилье в крупных городах ниже на 5-10% по сравнению с тем же периодом прошлого года.

Цены на квартиры в Киеве в целом лишь немного не дотягивают до минских, а по некоторым типам квартир (однокомнатные) уже аналогичны. В Житомире наибольшим спросом также пользуются однокомнатные квартиры, цены на которые за последний год практически не упали. Наименее интересны для покупателей трех- и четырехкомнатные квартиры. За последний год они подешевели почти на четверть. Исключением, как и везде, стал довольно специфический товар -- большие квартиры на первых этажах домов в центре города. Коммерческие фирмы охотно выкупают их с последующим переоборудованием под офисы и магазины. Кстати, Житомир -- один из основных центров миграции сельского населения, что создало в нем достаточно высокий для небольшого города уровень цен и поспособствовало появлению сравнительно большого числа агентств недвижимости. Харьков, который по численности населения и характеру жилого фонда удивительно похож на Минск, может служить образцом даже для специалистов из других украинских городов. Уже в 1994 году харьковские риэлтеры предоставляли своим клиентам такие услуги, о которых не то что в Минске -- и в Москве еще не слышали. Кстати, такой отрыв Харькова и сегодня благополучно сохраняется -- в этом городе сейчас, пожалуй, самый развитый рынок недвижимости на всей территории СНГ. Цены на жилье в Харькове практически аналогичны минским. Отличие в уровне сервиса и в том, что здесь есть хорошо развитый рынок нежилой (коммерческой и производственной) недвижимости.

КАДРЫ

А МОЛЧАЛЬНИКИ ВЫШЛИ В НАЧАЛЬНИКИ...

Сергей АНИСЬКО

В ходе последнего московского заседания Совета руководителей государств СНГ бывший министр обороны Беларуси Леонид Мальцев назначен первым заместителем начальника Штаба по координации военного сотрудничества стран Содружества. Ожидается, что уже в ближайшее время он покинет неблагодарную родину и переедет в первопрестольную.

Человек, не посвященный в политические интриги, может истолковать назначение Мальцева как признание заслуг белорусских Вооруженных сил, которое позволит ему на равных вести диалог с российским МО. На самом деле объяснение внезапного перемещения опального генерала в Москву далеко не так однозначно.


Какому Богу молился?

Как известно, Леонид Мальцев в ноябре прошлого года был снят с должности указом президента *«за поступки, дискредитирующие звание офицера»*. Имелось в виду выступление министра на юбилейном собрании Минского мединститута, куда он прибыл после фуршета по случаю открытия станции космической связи. На этом мероприятии присутствовал и сам Александр Лукашенко. Появление Мальцева на трибуне в нетрезвом виде оказалось неожиданным. В армейской среде было известно, что министр хоть и не пропагандирует полное воздержание от спиртного, но во всяком случае «зеленым змием» не злоупотребляет.

Тем не менее Леонид Мальцев от большой политики был отстранен. И мало кто мог предположить, что он вновь будет востребован. Но, видимо, не зря многие аналитики утверждают, что при прогнозировании действий президента все логически предсказуемые варианты следует отбрасывать, так как верным окажется лишь самый абсурдный.

Абсолютно ясно, что окончательный вердикт Лукашенко объясняется не какими-то личными симпатиями или изменением его отношения к пьющей братии. Вероятно, правы те, кто утверждает, что вернуться в политику в условиях Беларуси имеют шанс лишь те чиновники, которые в период временной безработицы успешно проходят тест на благонадежность и хранят молчание по поводу всего, что касается действий «хозяина».

Достаточно вспомнить скандальную отставку еще одного экс-министра обороны (всего за пять лет они сменялись четырежды). В 1995 году Анатолий Костенко был снят с должности и обвинен в коммерциализации армии, способствовавшей разбазариванию военно-технического имущества и недвижимости МО. Однако пенсионером Костенко оставался недолго. Благодаря поддержке некоторых высокопоставленных лиц из президентского окружения (отдельные недоброжелатели главы президентской администрации называют именно его) и строгому режиму молчания (все попытки представителей СМИ вызвать генерала на откровенность провалились) эта фигура вновь вылилась на политическом Олимпе. Костенко был назначен военным атташе в белорусском посольстве в Брюсселе.

Костенко и Мальцев -- далеко не единственные силовики, которые пережили и падение, и взлет. Например, после того, как автор нашумевшего антикоррупционного доклада получил карт-бланш на первых президентских выборах, в жернова кадровых чисток попали председатель КГБ Геннадий Лавицкий и начальник управления военной контрразведки (УВКР) Станислав Князев, которые в период выборной кампании слишком уж явно делали ставку на основного соперника Лукашенко -- премьер-министра Вячеслава Кебича. Оба чекиста были уволены со службы, причем Князев лишился якобы незаконно полученного звания генерал-майора.

Но чиновники проявили дальновидность и, будучи обиженными, тем не менее не перешли в стан оппозиции. Эта тактика спустя год принесла свои плоды. Геннадий Лавицкий, ранее активно боровшийся с еврейской спецслужбой «Моссад», был назначен послом Беларуси в Тель-Авиве. Князев, недолгое время проработавший заместителем начальника службы безопасности одной из коммерческих фирм, назначается преподавателем в Институт национальной безопасности. Мало того, в феврале с.г. он в составе комиссии Совета безопасности принял участие в инспекторской проверке УВКР. Сейчас же в коридорах КГБ ходят слухи о его возможном возвращении в армейскую контрразведку.

Иной оказалась судьба других чиновников высокого ранга, пострадавших от «батьки» и пытавшихся отстоять свою честь и достоинство. Например, первый министр обороны Павел Козловский получил отставку в связи с обвинениями в злоупотреблении служебным положением и был разжалован на одну ступень. Судебные «разборки» с президентом оказались безрезультатными. Вступление в ряды оппозиции повлекло преследования. 6 апреля должен состояться суд по поводу участия Козловского в последних политических акциях.

Снятый в 1995 году с должности с аналогичной формулировкой министр внутренних дел Юрий Захаренко также пытался, но не смог добиться правды в суде. Попытка баллотирования в парламент закончилась безрезультатно, так как власти и новое руководство МВД сообща вставляли ему палки в колеса. Сейчас Захаренко также ждет суд за участие в несанкционированном шествии 15 марта.

Однако в немилость у Лукашенко попадают не только военные чины. Ее испытали и бывшие премьер-министры Вячеслав Кебич и Михаил Чигирь. Первый, умудренный жизненным и кабинетно-партийным опытом, не стал «лезть в бутылку» после своей отставки и обвинения в развале экономики. Уклонение от встреч с представителями прессы и недопущение критики президента принесли свои результаты. Не без санкции главы государства он был зачислен в состав Палаты представителей.

А ноябрьский демарш Михаила Чигиря, обратившегося к Лукашенко с требованием отменить референдум и вернуться в правовое поле, поставил крест на его «прилукашенковской» карьере. Г-н Чигирь не вернется в большую политику (по крайней мере, при нынешнем президенте). Это стало ясно после того, как его супруга дала интервью независимым СМИ, в котором описала нравы в верхних эшелонах власти. В то же время г-н Чигирь начал ощущать повышенное внимание к своей персоне со стороны прежнего шефа. Существует версия, что планируемое назначение экс-премьера на должность председателя правления одного из российских банков в Беларуси не состоялось из-за категорических возражений первых лиц страны.

Как видно, череде наказаний и помилований чиновников нет конца. Сейчас решения своей судьбы ждут отстраненные от должностей первый заместитель министра внутренних дел генерал Фарид Канцеров и начальник Главного управления пограничных войск Владимир Морковкин. Вполне возможно, что им тоже удастся «восстать из пепла», так как каких-либо критических замечаний в адрес президента они не допускают. Не исключено, что Фарид Канцеров вскоре переберется в представительство СНГ в Москве и станет координатором деятельности правоохранительных структур Сообщества от Беларуси.

Принципы нынешней кадровой политики в Беларуси поразительно напоминают те, что бытовали в годы сталинизма. Как и тогда, сейчас каждый государственный чиновник пребывает в постоянном страхе за свою судьбу, так как понимает, что его благополучие зависит от воли лишь одного человека.

КРИМИНАЛ

ИНКАССАТОР — ПРОФЕССИЯ ОПАСНАЯ

Сергей АНИСЬКО

На прошлой неделе в Гродно было совершено преступление, которое потрясло общественность не столько величиной нанесенного ущерба, сколько хладнокровностью и агрессивностью грабителей, тщательно спланировавших акцию.

На инкассаторов гродненского филиала «Приорбанка» совершено нападение. Один служащий легко ранен. Преступнику (скорее всего, у него были сообщники), завладевшему автомобилем и деньгами в сумме свыше BLR 1 млрд., удалось скрыться.

Вся областная милиция, в том числе участковые и работники ГАИ, подключена к розыску. Прорабатываются различные версии. Предстоит выяснить, совершено это ограбление заезжей «бригадой» или одиночкой, причастны ли к нему сотрудники банка либо инкассационной службы и т.д. В оперативном поиске принимают участие органы КГБ. Перед пограничниками поставлена задача воспрепятствовать побегу злоумышленника из страны.

Это одно из самых дерзких преступлений последних пяти лет. Правда, нападения на банки и их служащих имели место и раньше. В 1995 году сотрудник инкассационной бригады, перевозившей деньги из Витебска в Минск, убил своего напарника и попытался скрыться. Однако стражи правопорядка сработали оперативно -- автомобиль с преступником был блокирован в районе Плещениц. В завязавшейся перестрелке грабитель был убит.

В 1996 году на милиционера, охранявшего в ночное время крупный филиал «Агропромбанка», напал ранее судимый житель этого районного центра. Наводчицей оказалась кассир банка -- сожительница преступника. Грабитель оглушил охранника, завладел его автоматом и крупной суммой денег. Однако уже спустя сутки он был задержан на железнодорожной станции Осиповичи.

Еще одна преступная акция была совершена в Кобрине. Грабитель-дилетант пытался совершить налет на пункт обмена валюты, но сразу же был задержан.

По мнению некоторых сотрудников МВД, в ближайшем будущем банковские учреждения страны будут подвергаться нападениям еще чаще, так как преступлений, особенно связанных с посягательствами на личность, а также организованных преступных группировок становится все больше. Для противостояния грабителям сил МВД явно недостаточно. Необходимо укреплять инкассационные бригады, повышать профессионализм их сотрудников.

КОНВЕРСИЯ

БЕЛАРУСЬ ОСТАЕТСЯ ОДИН НА ОДИН С ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОБЛЕМАМИ

Сергей АНИСЬКО

Как стало известно «БДГ», с 9 по 13 июня в Минске в рамках реализации соглашения между оборонными ведомствами Беларуси и США относительно восстановления экологии на бывших объектах и позициях ракетных войск стратегического назначения пройдет 4-я международная научно-практическая конференция «Эффективное повторное использование бывших военных объектов: экологические и экономические аспекты демилитаризации». Мероприятие будет организовано республиканским Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды, МЧС, военным ведомством, Академией наук Беларуси и Агентством по специальным вооружениям Минобороны США.

Сегодня, когда во многих странах идут процессы конверсии и демилитаризации, активизировалось международное сотрудничество в сфере повторного задействования бывших армейских городков в мирных целях. Белорусская сторона, сознавая, что решить сопутствующие этому процессу экологические и экономические проблемы собственными силами будет трудно, в 1994 году выступила с инициативой проведения 1-го международного семинара «Экологические проблемы демилитаризации». Позднее Беларусью и США были проведены еще два подобных совместных мероприятия.

Беларусь особенно нуждается в западных субсидиях для реализации проектов по ликвидации негативных экологических последствий в местах бывших дислокаций российских ракетных объектов. Ведь таких объектов в нашей стране около 20. Они разбросаны по четырнадцати районам Беларуси. Наиболее сложная ситуация в Лидском, Мозырском, Поставском и Петриковском районах, где еще недавно размещались полки РВСН, имевшие на вооружении мобильные комплексы.

Как известно, согласно договору, подписанному еще во времена СССР, российская сторона, выводя свои ракеты, не брала на себя никаких обязательств по рекультивации земель. Между тем скудный госбюджет Беларуси не позволял даже планировать какие-либо восстановительные мероприятия. Поэтому власти решили обратиться за помощью к США, которые заинтересованы в демилитаризации нашей страны и весьма серьезно относятся к проблемам экологии.

Беларусь уже получила в подарок уникальную радиационную лабораторию на базе самолета «АН-26», позволяющую фиксировать малейшие колебания уровня радиации в районе объектов РВСН. Кроме того, ожидалось, что Беларуси будет выделено около $4 млн. для восстановления флоры и фауны военных городков. И это далеко не единственные американские денежные инъекции в наши программы разоружения и конверсии. В 1986 году для уничтожения бронетанковой техники США в соответствии с договором ОВСЕ поставили на 14-й танкоремонтный завод в Борисове технологическое и вспомогательное оборудование на сумму $2,5 млн. Вскоре должны были поступить еще $40 млн. в рамках программы взаимного сокращения угрозы (закон Нанна-Лугара).

Однако последние политические события в Беларуси, связанные со свертыванием демократических свобод и антиамериканской истерией, заставляют сомневаться в осуществимости этих планов. Высылка первого секретаря посольства США Сержа Александрова, не допустив на свою территорию исполнительного директора Фонда Сороса Питера Берна, Беларусь лишила себя возможности получить валютные средства. Не исключено, что останется нереализованным и проект программы по демилитаризации объектов РВСН. По некоторым сведениям, под вопросом находится финансовая поддержка программы оказания помощи по ликвидации последствий аварии на ЧАЭС. Причина та же -- стремление белорусских властей контролировать процесс поступления и распределения гуманитарных грузов.

Так что Беларуси, скорее всего, придется решать свои проблемы самостоятельно. Надеяться на содействие России, которая сама нуждается в средствах, вряд ли приходится. Хотя еще год назад сотрудничество в этой сфере казалось весьма перспективным. В апреле 1996 г. на международном семинаре «Конверсия оборонных предприятий в восточноевропейских странах: проблемы и перспективы» заместитель министра промышленности Владимир Бобков отмечал: *«Конверсия -- очень длительный процесс, рассчитанный не на пять лет, и мы будем стремиться максимально перенять опыт всех государств в данной области»*. Интересно, чей же опыт использовали белорусские власти, разрывая партнерские отношения с теми, кто действительно помогал ликвидировать последствия политики милитаризации?

СИЛОВЫЕ СТРУКТУРЫ

АНТИМАФИОЗНЫЙ КОМИТЕТ: ВРОДЕ БЫ ЕСТЬ, А ВРОДЕ БЫ НЕТ

Иван КАШКАН

Руководство Беларуси, объявившее о начале «крестового похода» на организованную преступность и коррупцию, тем не менее не торопится с созданием соответствующего комитета при Министерстве внутренних дел.

Напомним, что указ «Об образовании комитета по организованной преступности и коррупции при МВД» был подписан Александром Лукашенко еще 7 февраля нынешнего года. И хотя новое антимафиозное подразделение создается не на пустом месте, а на базе Управления по борьбе с оргпреступностью и коррупцией (УБОП) МВД страны, комитет до сих пор не сформирован.

Более того, Александр Лукашенко почему-то медлит с назначением председателя новой структуры. По сведениям «БДГ», руководство МВД рекомендовало на эту должность начальника УБОП Владимира Шафаренко. И это предложение вполне закономерно. Вряд ли в системе Министерства внутренних дел найдется сейчас более компетентный специалист в сфере борьбы с отечественной мафией. Однако для нынешних власть предержащих профессиональные качества претендентов на ключевые посты в правоохранительных органах не играют решающей роли. Предпочтение отдается кандидатам, чья преданность лично президенту не вызывает ни малейшего сомнения. Вероятно, в этом смысле кандидатура Владимира Шафаренко наверху властной пирамиды не может быть безоговорочно принята, поскольку в бытность начальником Управления по борьбе с экономической преступностью полковник Шафаренко вынужден был уволить из УБЭП двоих президентских соратников по антикоррупционной комиссии -- Михаила Сазонова и Юрия Малумова. Поговаривают, что именно поэтому в мае прошлого года Владимир Шафаренко, будучи представленным руководством МВД к генеральскому званию, так и не получил «золотые» погоны.

Так что пост председателя комитета по оргпреступности и коррупции может быть занят другим человеком. По некоторым сведениям, шанс получить эту должность есть у нынешнего начальника Брестского областного УВД Михаила Зеленого, которому благодаря благосклонности госсекретаря Совета безопасности Виктора Шеймана удается удержаться на плаву, несмотря на неоднократные ЧП в местной милицейской системе. Не исключено, что «великий немой» порекомендует Михаила Зеленого на должность председателя антимафиозного комитета.

СУДЫ

НАЧАЛЬНИК ГОМЕЛЬСКОЙ ТАМОЖНИ ПРИЗНАН ВИНОВНЫМ

Ирина МАКОВЕЦКАЯ

Суд Железнодорожного района Гомеля завершил рассмотрение дела начальника Гомельской таможни Валерия Шевелева, временно отстраненного от должности в связи с обвинением по четырем статьям Уголовного кодекса РБ.

Напомним, что советнику 1-го ранга таможенной службы Валерию Шевелеву инкриминировалось хищение боевого и газовых пистолетов и боеприпасов к ним, незаконное ношение и хранение оружия, превышение власти и служебных полномочий.

Районный суд признал Валерия Шевелева виновным по всем статьям обвинения и определил ему меру наказания в виде 1,5 лет лишения свободы условно. Ему также надлежит компенсировать 50% причиненного государству ущерба, который оценивается в BLR 22 млн., заплатить BLR 2 млн. штрафа и возместить BLR 1,5 млн. судебных издержек. Кроме того, решением суда Валерий Шевелев освобожден от должности начальника Гомельской таможни.

Г-н Шевелев направил в Гомельский областной суд кассационную жалобу, в которой выразил свое несогласие с решением районного суда. Областной суд, принявший жалобу, день ее рассмотрения пока не назначил.

СЕМЕНОВ И КОМПАНИЯ...

Марина ЗУБАРЕВА

Как уже сообщала «БДГ», дело известного могилевского бизнесмена, бывшего генерального директора акционерного предприятия «Моготекс» направлено в Могилевский областной суд.

Объем дела, следствие по которому шло полтора года, достаточно велик -- шестьдесят пять томов. Разбирательство, по всей видимости, состоится в конце апреля. Бывший директор АП «Моготекс» обвиняется в злоупотреблении служебным положением, получении взяток и хищении в особо крупных размерах.

Как нам стало известно, параллельно по делу проходит еще десять человек. Это по сей день действующие высокопоставленные чиновники различных регионов Беларуси, в том числе семь могилевских «боссов». Среди них генеральный директор могилевского ПО «Химволокно» Иван Ефанов и один из его заместителей.

СКАНДАЛ

ВСЕ ЛУЧШЕЕ — УПРАВЛЕНИЮ ДЕЛАМИ ПРЕЗИДЕНТА

Иван КАШКАН

Из всех властных структур самой любимой для Александра Лукашенко по-прежнему остается Управление делами президента, возглавляемое небезызвестным Иваном Титенковым.

Указами президента ведомству Ивана Ивановича были переданы высокодоходные здания и сооружения в столице, предприятия торговли, дома отдыха, санатории, гостиницы и другие объекты, приносящие большую прибыль.

Не так давно к многочисленным источникам доходов УД президента добавился еще один. По сведениям «БДГ», Александр Лукашенко издал указ N114 «О порядке реализации конфискованных товаров». Согласно этому документу все наиболее ценные конфискованные вещи подлежат передаче Управлению делами президента, которое и будет распоряжаться ими по своему усмотрению. Этот указ разослан для ознакомления во все судебные инстанции, правоохранительные, таможенные и налоговые органы. А чтобы сотрудники этих структур знали, какие именно вещи и предметы по душе президентскому «завхозу», в указе приводится их перечень. К примеру, обязательной передаче управлению подлежат конфискованные легковые автомобили. Так что белорусским мафиози, у которых милиция отберет шикарные иномарки, вероятно, придется приходить к зданию президентской администрации, чтобы полюбоваться своими авто, обслуживающих властных вельмож.

Впрочем, издав указ о порядке реализации конфискованных товаров, президент позаботился не только о своих чиновниках, но и об их женах, ибо согласно приложению к этому документу, например, конфискованные шубы из дорогих мехов подлежат реализации по «очень смешным» ценам через торговые точки предприятий народных промыслов, также принадлежащих Управлению делами президента. Естественно, право на приобретение, скажем, норковой шубы за BLR 2 млн. получат отнюдь не случайные посетители этих магазинов, поскольку реальная стоимость таких меховых изделий составляет порядка $1-2 тыс.

Естественно, внимание президентского «завхоза» будет распространяться и на подакцизные товары: спиртные напитки и импортные табачные изделия. Каждый месяц правоохранительные органы конфискуют контрабандную водку и сигареты на миллиарды рублей. Раньше деньги от реализации изъятых подакцизных товаров шли в тощий госбюджет. Теперь для государственной казны будет перекрыт и этот ручеек, зато ведомство Ивана Ивановича в финансовом плане станет еще могущественнее.

Другим торговым предприятиям и организациям, которые раньше занимались реализацией конфискованных вещей, остались лишь крохи с барского стола. Например, магазинам системы Минторга и Белкоопсоюза предписано реализовывать лишь не представляющие особой ценности товары.

ПОДРОБНОСТИ

«СЭНСЭЙ» СОГЛАСИЛСЯ НАЧАТЬ ВОЗВРАЩЕНИЕ ДОЛГОВ

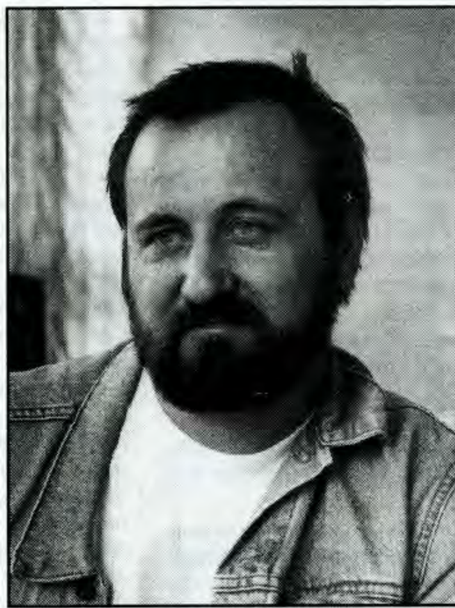
Отдел расследований «БДГ»

У клиентов системы «Сэкай», одолживших ее руководителю Валерию Буяку свои средства на общую сумму примерно $500 тысяч, появилась призрачная надежда на то, что их деньги когда-нибудь будут возвращены.

Находящийся в следственном изоляторе Минска Валерий Буяк, он же священник японской религиозной общины Бумата Мататацу, согласился начать возвращение долгов в обмен на свое освобождение под подписку о невыезде.

Напомним, что «сэнсэй» был арестован 27 июня минувшего года по обвинению в нарушении порядка осуществления предпринимательской деятельности (статья 151-2 Уголовного кодекса РБ). А уголовное дело в отношении г-на Буяка по указанной статье было возбуждено еще в августе 1995 года Фрунзенским межрайонным отделом налоговых расследований Минска. Затем оно дважды приостанавливалось, возобновлялось и передавалось в различные инстанции, поскольку следствие вообще не было твердо уверено в виновности Валерия Буяка. В уголовном законодательстве Беларуси деятельность частных лиц, которые по методу Буяка привлекали деньги граждан, четко не регламентируется. И лишь после того, как эксперты Национального банка провели экспертизу договоров займа, которые заключал со своими клиентами г-н Буяк, и официально подтвердили, что «сэнсэй» еще в декабре 1994 года должен был получить лицензию на привлечение денежных средств граждан, последние сомнения у следствия исчезли.

Более того, несколько месяцев назад Буяку были предъявлены и другие обвинения. Причем теперь ему инкриминируются преступления, относящиеся к категории тяжких. Помимо обвинения в нарушении порядка осуществления предпринимательской деятельности, «сэнсэй» обвиняется также в хищении денежных средств граждан в особо крупных размерах, умышленном сокрытии доходов и занижении прибыли. Только за хищение в особо крупных размерах Уголовным кодексом предусмотрена ответственность в виде лишения свободы на срок до 15 лет.



Г-н Буяк обвиняется, в частности, в том, что незаконно заключал договоры займа и вкладывал полученные от доверчивых клиентов «Сэкай» средства в коммерческие фирмы, а также переводил их на лицевые счета зарубежных банков. По данным на весну 1996 года, Валерий Буяк был должен своим 3750 заимодателям BLR 10 млрд. 350 млн. и $120 тысяч. Следствие инкриминирует ему хищение этой суммы. К тому же «сэнсэй» обвиняется в незаконном получении дохода в размере BLR 2,2 млрд. и в нанесении ущерба государству путем занижения прибыли на BLR 400 млн.

Сам Валерий Буяк считает себя невиновным. На днях он пообещал следователям, что отдаст долги клиентам «Сэкай», но только при условии своего освобождения. Однако следствие не торопится выпускать Валерия Буяка из СИЗО, поскольку опасается, что он может удариться в бега. По некоторым сведениям, у г-на Буяка имеется заграничный паспорт со штампом для многоразовых выездов за границу. В результате переговоров стороны пришли к компромиссу: Валерий Буяк пообещал, что, находясь в СИЗО, он через своих соратников на воле организует выплату денег обманутым вкладчикам; следствие же обязалось освободить г-на Буяка под подписку о невыезде в случае, если заимодатели «Сэкай» действительно получат свои деньги.

По сведениям «БДГ», Валерий Буяк планирует возвращать долги следующим образом: деньги, переведенные в свое время в некоторые зарубежные банки, будут перечислены на счет союза клиентов «Сэкай» и затем розданы вкладчикам. Примечательно, что в союз клиентов «Сэкай» объединились люди, поддерживающие Валерия Буяка и постоянно пикетирующие здания правоохранительных органов, выдвигая требование освободить «сэнсэя» из-под стражи.

Однако есть и другая группа заимодателей «Сэкай», ратующая за самое суровое наказание своего обидчика. Каким образом будут возвращаться долги этим людям, пока неизвестно. Возможно, противники и защитники «сэнсэя» достигнут взаимопонимания. Неясно также, как быть со средствами тех заимодателей, которые, так и не дождавшись возврата своих денег, умерли. Таковых, по сведениям «БДГ», насчитывается несколько десятков.

Процесс возвращения долгов клиентам «Сэкай» наверняка будет непростым и долгим. К тому же не исключено, что свое обещание Валерий Буяк вообще не выполнит. Ведь неизвестно, где сейчас находятся деньги вкладчиков «Сэкай» и кто ими распоряжается. Сам г-н Буяк, еще будучи на свободе, говорил, что эти средства вложены в различные долгосрочные проекты. Но скорее всего «сэнсэй» лукавил.

По информации «БДГ», правоохранительным органам удалось выйти на след пропавших денег. Предполагается, что эти средства после конвертации были переведены через российские банки на счета близких «Сэкаю» фирм из дальнего зарубежья. Причем эти фирмы находятся в оффшорных зонах. Некоторые компании, через которые, как предполагают правоохранительные органы, отмывались деньги клиентов «Сэкай», следствию тоже известны. Но получить какую-либо информацию об этих средствах от зарубежных фирм и банков белорусским следователям чрезвычайно трудно. Вполне возможно, что и Валерий Буяк при всем желании помочь следствию не сможет. По мнению некоторых специалистов, разработать и наладить столь четкий механизм сбора и перевода денег в оффшорные зоны могли лишь профессионалы в финансовой и правовой сфере. Мастеру восточных единоборств вряд ли удалось бы изобрести и реализовать столь хитроумную аферу. И если реальный автор и руководитель этой «пирамиды» вовсе не Валерий Буяк, то свои деньги обманутые вкладчики вряд ли получат до тех пор, пока «мозговой центр» системы «Сэкай» не будет «вычислен».

БИРЖИ и БАНКИ
БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА № 24 (367) 7.4.97

Главный редактор **Петр МАРЦЕВ**
Первый заместитель гл. редактора **Светлана КАЛИНКИНА**
Заместитель гл. редактора **Павел ШЕРЕМЕТ**
Заместитель гл. редактора **Валентин ЖДАНКО**

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и печати Республики Беларусь, регистрационное свидетельство №554, от 04.12.92г., 31.05.95г., №561, от 02.07.96г.
Редакция может публиковать материалы, отражающие только мнение их авторов, в порядке обсуждения. Перепечатка - только со ссылкой на "Белорусскую деловую газету". Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений.

Учредитель: **ЗАО "БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА"**
Издатель: **ЗАО "БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА"**

Полиграфическое обеспечение и распространение: **Леонид ЦЫБУЛЬСКИЙ**
Начальник рекламной службы: **Михаил ОРЛЕЦКИЙ**
Компьютерный выпуск **Сергей ОСИПЦОВ**
АДРЕС РЕДАКЦИИ: 220088, Минск, ул.Первомайская, 18
ТЕЛЕФОНЫ: (017) 236-50-51
ФАКС: (017) 236-53-62

КОРПУНКТ В РИГЕ: тел. (0132) 428-188 (Вадим ШЕРШОВ)
КОРПУНКТ В ВАРШАВЕ: тел.(1048)90-222-343 (Людмила ГУЛЯКЕВИЧ)

E-mail: edit@workpr.minsk.by; edit@bdg.belpak.minsk.by
Размещение рекламы: **тел./факс: (017) 223-85-88**
Отдел подписки **тел./факс (017) 229-22-10**
Отдел распространения: **тел./факс (017) 226-87-99**

Отпечатано с диапозитивов
в ЗАО "Летувос ритас" 2001, Вильнюс,
проспект Гедимино, 12а

Тираж	**20 000**
Цена	**договорная**
Заказ	**590**
Подписано в печать	**5.4.97 в 19.00**
Подписной индекс	**63879**

Выходит 2 раза в неделю